



IPARTESTÜLETEK ORSZÁGOS SZÖVETSÉGE

## **Mikrovállalkozások felkészítése az EU-s belépésre**

Regionális tanulmányok

*Észak-Magyarország Régió*

Készült a  
Magyar – Észak-Rajna Vesztfáliai Kormányközi Vegyesbizottság  
megállapodása alapján  
a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium támogatásával

Készítette: Hegyi Gábor (Firmus Mutare Kft., [firmusmutare@mail.tvnet.hu](mailto:firmusmutare@mail.tvnet.hu))

Projektvezető: Kassai Róbert (IPOSZ, [kassai@iposz.hu](mailto:kassai@iposz.hu))

## TARTALOM

<b>ÖSSZEFOGLALÁS</b>	<b>3</b>
Általános információk	3
Jogszabályi megfelelés	3
Versenypozíció megőrzése	5
<b>I. BEVEZETÉS</b>	<b>7</b>
<b>II. A FELMÉRÉS</b>	<b>7</b>
A vizsgálat bemutatása	7
A kérdőív bemutatása	8
<b>III. A MINTA BEMUTATÁSA</b>	<b>8</b>
Reprezentativitás biztosítása	9
Társasági forma	10
Alkalmazottak száma	10
Éves forgalom	10
<b>IV. ÉSZAK-MAGYARORSZÁGI RÉGIÓ JELLEGZETESSÉGEINEK RÖVID BEMUTATÁSA</b>	<b>11</b>
<b>V. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK</b>	<b>12</b>
<b>VI. JOGSZABÁLYI FELKÉSZÜLTSG</b>	<b>15</b>
<b>VII. VERSENYPOZÍCIÓ MEGŐRZÉSE</b>	<b>22</b>
Célok, tervek	22
Tőke, forrás	24
Termelés	27
Termék	31
Értékesítés, marketing	31
Informatika	33
Minőségbiztosítás	35
Emberi erőforrás, nyelvismeret	36
Versenypozíció megőrzése	37

## ÖSSZEFOGLALÁS

### Általános információk

Az Ipartestületek Országos Szövetsége (IPOSZ) a magyar és az Észak-Rajna Vesztfáliai Kormányközi Vegyesbizottság 1998-ban hozott döntése értelmében kezdeményezte jelen program – a magyarországi családi- és mikrovállalkozások helyzetének feltérképezése a csatlakozás időszakában – elindítását, melyet a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) finanszírozott meg. A felmérés 10 000 darab kérdőív családi- és mikrovállalkozók részére történő szétküldésével indult, melyek kitöltésében az IPOSZ tag-ipartestületei nyújtottak a vállalkozások számára segítséget. Ennek eredményeképpen a vállalkozók 3411 kérdőívet töltöttek ki az egész országból. Az észak-magyarországi régióból 402 darab kérdőív érkezett vissza és került feldolgozásra.

A kérdőívekre a válaszadás önkéntes alapon történt, a kérdőívet kitöltők anonimitása és beazonosíthatatlansága a felmérés során végig biztosítva volt. A kérdőívhez készült egyúttal egy kitöltési segédlet, amely röviden bemutatta a felmérés célját és magyarázatot adott az összetettebb táblázatokhoz, kérdésekhez.

Az adatfelvétel módszere véletlenszerűen kiválasztott minta számára levélben kipoztázott kérdőív volt. A válaszadási hajlandóság jelentősen eltért mind területi elhelyezkedés, mind tevékenységi kör, mind vállalkozásméret tekintetében, így a reprezentativitás biztosítása érdekében a kapott eredményeket súlyoztuk. Az így megkapott módosított elemszám 307 lett.

### Jogszabályi megfelelés

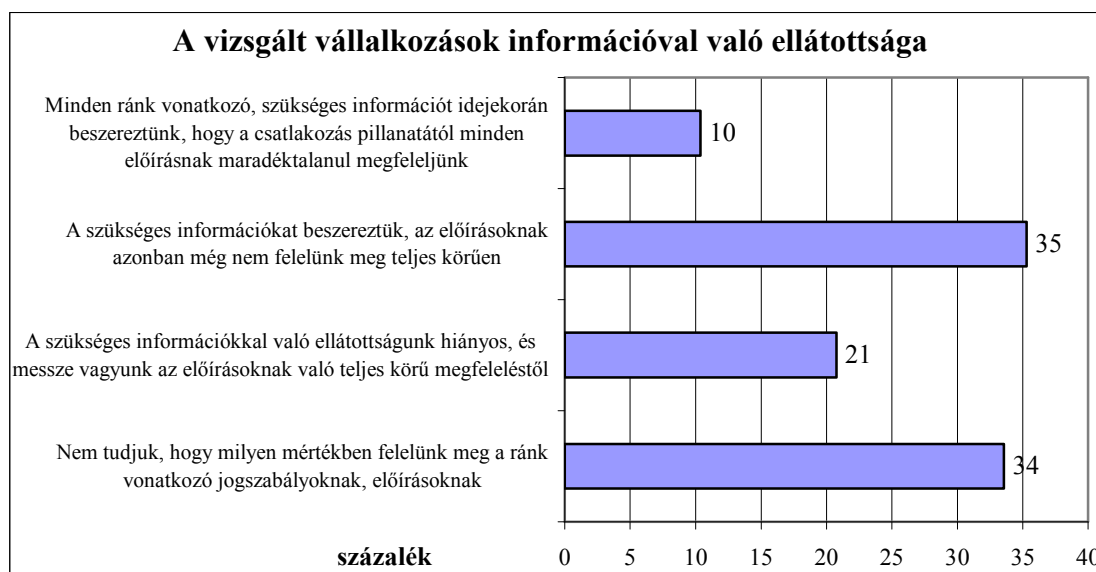
Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) pillanatáig minden érvényes jogszabályt az EU-ban alkalmazott jogszabályokkal harmonizál, illetve ahol szükséges, új jogszabályokat vezet be. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány év során jelentősen átalakult a vállalkozásokra vonatkozó jogszabályi környezet. Ezen új, illetve megváltozó jogszabályok tekintetében a gazdálkodók inkább az előírások szigorodását, gyakran az ezekhez kapcsolódó adminisztráció növekedését érzékelték.

A jogszabályi környezet megváltozása kapcsán a vállalkozóknak nem egy többletfeladata adódott, melyekhez gyakran jelentős költségű fejlesztések végrehajtása is kapcsolódott. Azonban míg a nagyvállalatok rendelkeztek az e feladatok megoldásához szükséges tőkével és szakértelemmel, addig a családi- és mikrovállalkozások jellemzően ezen források és tudás nélkül, önállóan kellett szembenézniük a változásokkal.

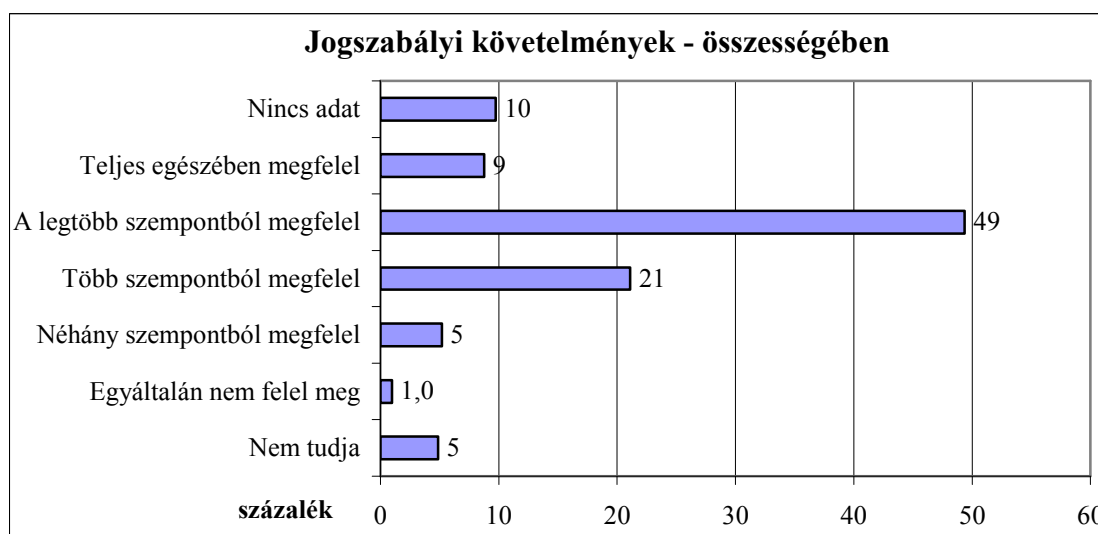
A megkérdezett 307 vállalkozás összesen 674 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,2 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások az észak-magyarországi régióban.

A régió vállalkozásai némileg felhőtlenül tekintenek az EU csatlakozást követő időszakra. Az optimisták aránya – az erre vonatkozó 3 kérdésre adott pozitív válaszok átlaga – 41%, míg a pesszimistáké 34%. A többi vállalkozás bizonytalan e tekintetben.

A vállalkozóknak a csatlakozás kapcsán sok információra volt szüksége ahhoz, hogy a rá vonatkozó jogszabályi előírásoknak teljes körűen meg tudjon felelni. A következő grafikon az erre vonatkozó kérdés válaszainak megoszlását mutatja be.



Az itt látható arányokhoz hasonló értékeket mutat a jogszabályi megfeleléshez szükséges tényezők<sup>1</sup> összesített eredményét bemutató grafikon, amely alapján a jogszabályoknak teljes körűen a vállalkozások 9%-a felel meg.



A megkérdezett vállalkozók közül összesen 137-en tudták megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük. Ők összesen 90 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket. A vállalkozók a fejlesztési források 23%-át fordították a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre, 15%-át a szállítóeszközökre, míg 49%-át az előírások szerinti

<sup>1</sup> telephelyengedélyek; környezetvédelmi előírások; baleset és egészségvédelmi előírások; műszaki szabványok; előírás szerinti gépek, termelő eszközök; élelmiszeripari előírások; szállítóeszközökre vonatkozó előírások

gépek eszközök beszerzésére. Egy vállalkozás átlagosan 660 ezer forintot költött a jogszabályi előírások teljesítésére.

108 vállalkozás tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig. A megadott válaszok alapján összesen 108 millió forint (vállalkozásonként 1000 eFt) további fejlesztési igény jelenik meg a vizsgált vállalkozói körnél a régióban, amely elengedhetetlen, hiszen a jogszabályoknak való megfelelés kötelező érvényű. További 141 vállalkozás jelölte meg azt, hogy tudja, szükség volna további fejlesztésre, de annak mértékét nem ismeri.

Becslésünk szerint az észak-magyarországi régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfeleléséhez összesen 64,2 milliárd forint forrásra van szükség, az eddig felhasznált forrásokon túl.

### Versenypozíció megőrzése

Az EU csatlakozás kapcsán nem csak a jogszabályok változásai állították kihívás elé a vállalkozásokat, de a piacok megnyitása és a határon átnyúló szolgáltatások megjelenése következtében számítani kell arra, hogy az elkövetkező egy-két évben jelentősen megváltozik a versenykörnyezet a családi- és mikrovállalkozások piacán is, ha újabb vállalkozások (akár multinacionális, akár kkv méretű vállalkozások) érkeznek hazánkba.

A felmérés eredményei alapján a legnagyobb problémát egyelőre nem a vállalkozások felkészületlensége jelenti, hanem a stratégiai terv hiánya. Egyrészt nem tudatosult a vállalkozókban, hogy lépniük kell a talpon maradás érdekében. Másrészt ha ezt a szükségletet fel is ismerték, akkor is bizonytalanok abban, hogy mit kellene tenniük.

Nagyfokú információhiányra hívják fel a tanulmány eredményei a figyelmet a következő területeken:

- **célok meghatározása, vállalati tervezés**
- **marketing**
- **minőségbiztosítás**
- **idegen nyelv ismeret**
- **informatika**

A problémát már nem a számítástechnikai eszközök magas ára jelenti, hanem a vállalkozók és alkalmazottaik informatikai írástudatlansága, illetve az a tény, hogy nem tudják, milyen lehetőségeket, előnyöket biztosíthat számukra az informatika.

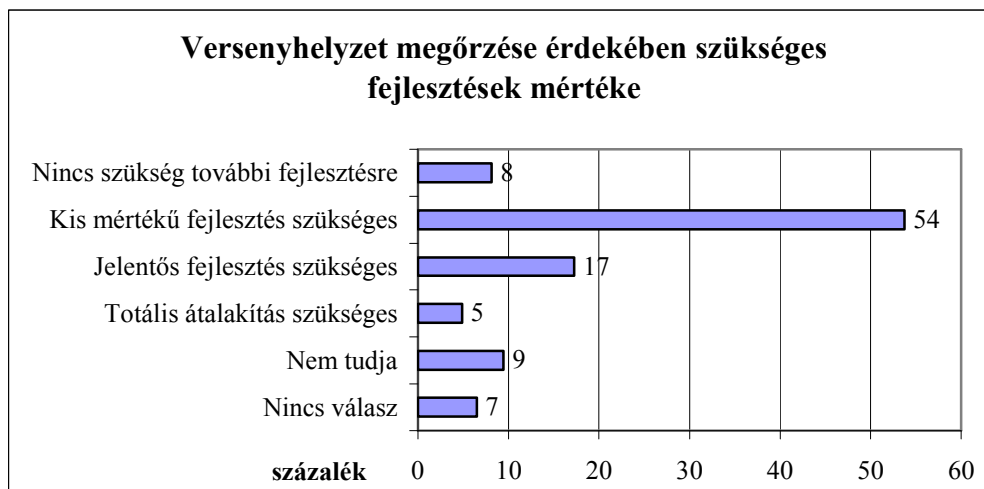
- **tőke, forrás**

A vállalkozások gyakran nem azért küszködnek forráshiánnyal, mert nem rendelkeznek elegendő tőkével, hanem mert a vevőitől nem folyik be hozzá időben a termékei ára. A megkérdezett vállalkozók jelezték, hogy ezen okok miatt, ahol erre lehetőség van, ott a készpénzes fizetéshez ragaszkodnak, és partnerei tőle is ezt várják el.

A vállalkozások számára hozzáférhető pályázatok kapcsán fontos információ, hogy a jogszabályoknak való megfelelés, vagy a versenypozíció megőrzése érdekében szükséges beruházások jellemzően nem eredményezik az árbevétel, vagy a foglalkoztatottak számának növekedését, „csak” azt biztosítják, hogy a vállalkozás az előírásoknak megfelelően, stabilan működjön.

A támogatások esetén különösen fontos, hogy a pályázói kör (családi- és mikrovállalkozások) és téma megfelelően legyen pozicionálva.

Az egyes – a versenypozícióra hatást gyakorló – tényezőkre adott válaszok alapján állt össze az alábbi, az eredményeket összefoglaló grafikon.



108 vállalkozás tudott becslést adni válaszként arra a kérdésre, hogy milyen összegű beruházásokat, fejlesztéseket hajtott végre a versenypozíciója megőrzése érdekében. A becslést adni tudó vállalkozók összesen 95,3 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (átlagosan 880 ezer forint). Ezen beruházási összeg 28%-át a telephelyek fejlesztésére, 60%-át a termelési eszközök korszerűsítésére fordították a megkérdezett vállalkozások.

Megkérdeztük a vállalkozókat, hogy meglátásuk szerint milyen mértékű további beruházásra, fejlesztésre volna szükségük a versenypozíciójuk hosszabb távú megőrzése érdekében. A válaszadók 50%-a – bár tudja, hogy szüksége van további fejlesztésekre – nem tudott ezekre vonatkozó becslést adni. A vállalkozások 35%-a (107-en) azonban 185 millió forint beruházási szükségletet jelölt meg (átlagosan 1,7 millió forint).

Becslésünk szerint az észak-magyarországi régióban a családi- és mikrovállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez összesen további 106,7 milliárd forint forrásra van szükség.

## I. BEVEZETÉS

2004. május 1-jével Magyarország az Európai Unió teljes jogú tagjává vált. Ennek előzményeként Koppenhágában – 1993. júniusában – vállalta, hogy megfelel az ott megfogalmazott politikai, adminisztratív és gazdasági kritériumoknak. Ez utóbbi közé tartozik a működő piacgazdaság elindítása és az ország azon képességének megteremtése, hogy gazdasága állni tudja a versenyt a többi EU-s ország gazdaságával.

Egy ország versenyképessége több tényezőn alapul, így többek között fontos szempont az ipari szerkezet, a megfelelően működő piaci szabályozók, de alapvető fontosságú a gazdaság egyes elemeinek – elsősorban a vállalatoknak, vállalkozásoknak – versenyképessége is.

A nagy-, multinacionális és vegyesvállalatok tőkeerejük és a rendelkezésükre álló szakértelem alapján képesek arra, hogy megfelelő módon felkészüljenek a csatlakozás kihívásaira és az ebből adódó lehetőségek kihasználására. E képesség azonban – mind a tőkeerő, mind a megfelelő, ez irányú, rendelkezésre álló szakértelem hiánya miatt – a családi- és mikro-, illetve a kis- és középvállalkozások (kkv-k) esetében már eltérő nagyságrendben van jelen, ami jelentős mértékben veszélyezteti a hosszú távú fennmaradásukat, főleg a családi és mikrovállalkozások esetében.

A legtöbb minisztérium, kkv-kkel kapcsolatban álló intézmény, szakmai szövetség felismerte ezt a problémát és igyekezett e kör segítségére lenni az eredményes felkészülésben, de az eredmények sok esetben elmaradtak a várakozásoktól.

Az Ipartestületek Országos Szövetsége (IPOSZ) a magyar és az Észak-Rajna Vesztfáliai Kormányközi Vegyesbizottság 1998-ban hozott döntése értelmében kezdeményezte jelen program – a magyarországi családi- és mikrovállalkozások helyzetének feltérképezése a csatlakozás időszakában – elindítását, melyet a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) finanszírozott meg. A felmérés 10 000 darab kérdőív családi- és mikrovállalkozók részére történő szétküldésével indult, melyek kitöltésében az IPOSZ tag-ipartestületei nyújtottak a vállalkozások számára segítséget. Ennek eredményeképpen a vállalkozók 3411 kérdőívet töltöttek ki az egész országból. Az észak-magyarországi régióból 402 darab kérdőív érkezett vissza és került feldolgozásra.

A tanulmányban található táblázatok a Firmus Mutare Kft. számításai alapján készültek, azok forrása így minden esetben a Firmus Mutare Kft.

## II. A FELMÉRÉS

### A vizsgálat bemutatása

A családi- és mikrovállalkozások helyzetének feltérképezése kérdőíves felméréssel történt. A kérdőív kérdései és szerkezeti felépítése alapjául az Osztrák Gazdasági Kamara (Wirtschaftsförderungsinstitut der Handelskammer) Eurofit-profil című, hasonló célokkal készült kérdőíve szolgált, melyet megismert és támogatott a Westdeutsche Handwerkskammertag.

A kérdőívekre a válaszadás önkéntes alapon történt, a kérdőívet kitöltők anonimitása és beazonosíthatatlansága a felmérés során végig biztosítva volt. A kérdőívhez készült egyúttal egy kitöltési segédlet, amely röviden bemutatta a felmérés célját és magyarázatot adott az összetettebb táblázatokhoz, kérdésekhez.

A válaszadási kedv (hajlandóság) növelése érdekében minden fórumon felhívtuk a vállalkozók figyelmét arra, hogy egy vállalkozás életében kevés alkalommal adódik olyan lehetőség, melynek eredményeképpen közvetlen hatást gyakorolhat a kormányzat rá vonatkozó gazdaságpolitikájára. Külön kiemeltük, annak eléréséhez, hogy a kérdőívek feldolgozott adatai alapján készülő jelentés a megfelelő irányokat és javaslatokat tudja megfogalmazni, különösen fontos a kérdőívek teljes körű és valós adatokkal történő kitöltése. Az anonimitás szempontja minden esetben nagy hangsúlyt kapott, hiszen több rendkívül kényes kérdés található a kérdőívben, melyek megválaszolása a tisztánlátáshoz nélkülözhetetlen, azonban e válaszok a kitöltőt kellemetlen helyzetbe hozhatják (elsősorban a jogszabály előírásoknak való megfelelés mértékére vonatkozó kérdések).

### **A kérdőív bemutatása**

A 142 kérdés jelentős része egyszerű, feleletválasztós módon kitölthető. A kérdésekhez – általában – négy (a kérdéshez közvetlenül kapcsolódó) válaszlehetőség tartozik, melyek mellett 2 általános válaszlehetőség („nem tudja”, „nem vonatkozik rá”) is megtalálható. A közvetlen válaszok egy „ideális-kezdőtlen” skála négy pontját jelenítik meg. A nyitott kérdések elsősorban adatokra kérdeznak rá, mint például a foglalkoztatottak létszáma, vagy egyes szempontok alapján végrehajtott, illetve szükséges beruházások összege.

A kérdések megfogalmazásakor fontos szempont volt a felmérés azon célját szem előtt tartani, hogy a kérdések megmutassák a vállalkozások számára a fejlesztendő területeket, melyek saját versenyképességük megtartásához, hatékonyságuk növeléséhez vezet.

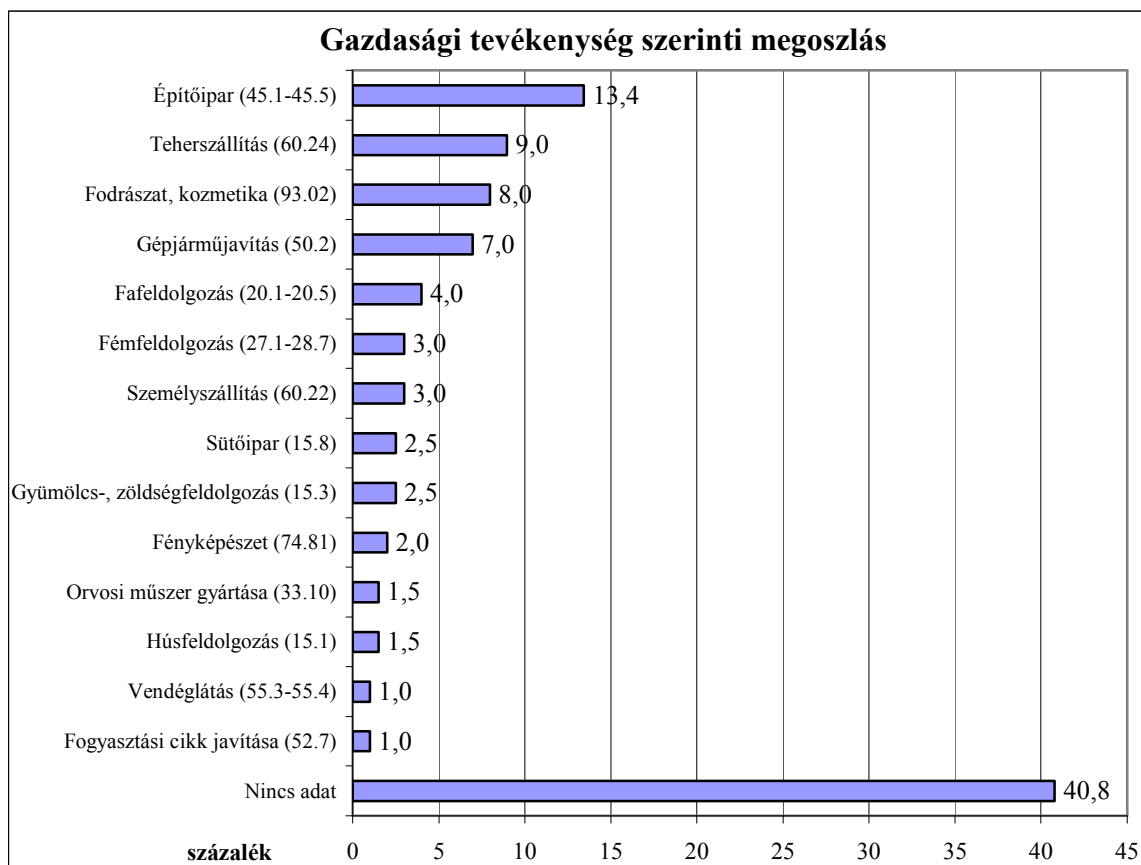
A kérdőív két kulcsfontosságú táblázatában a vállalkozás jogszabályi megfeleléséhez szükséges szempontok, illetve a versenypozíció megőrzéséhez szükséges fejlesztési területek, mindezek esetében a további fejlesztések jellege, a már végrehajtott beruházások értéke és a továbbiakban szükséges beruházások értéke került feltárára.

A tanulmány 1. számú mellékleteként megtalálható a kérdőív és a hozzá tartozó kitöltési segédlet.

Az adatok feldolgozása és elemzése a Microsoft Excel és a Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) programokkal történt, mely programok e célra történő adaptációját a Firmus Mutare Kft. végezte el.

### **III. A MINTA BEMUTATÁSA**

Az alábbi grafikon bemutatja az észak-magyarországi régióban választ adó 402 vállalkozás tevékenység szerinti megoszlását.



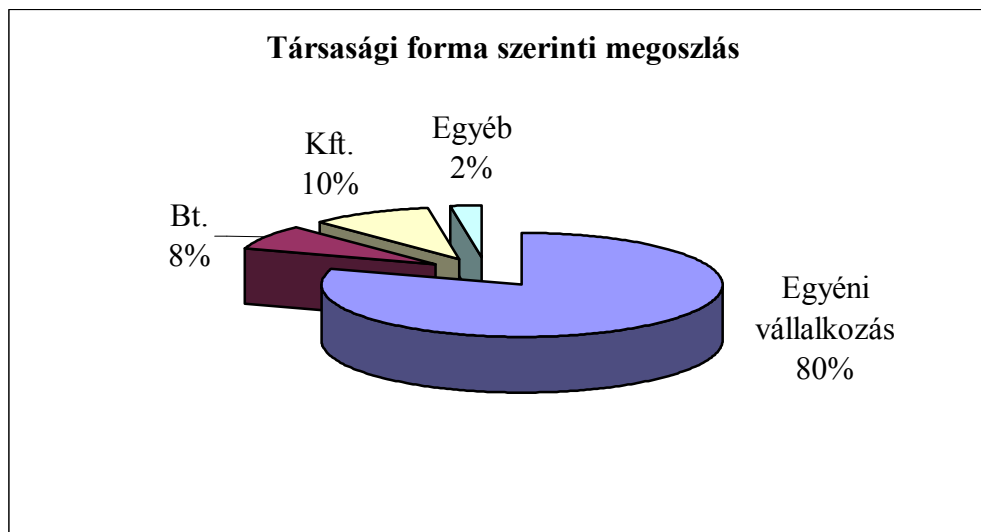
A vállalkozásokat 14 főbb tevékenységi körbe lehetett besorolni. A kérdőívet kitöltő vállalkozások jelentős aránya – 40,8% - nem adta meg a vállalkozása tevékenységi körét, melynek oka valószínűleg az, hogy a megkérdezettek több tevékenységet is folytatnak.

### Reprezentativitás biztosítása

Az adatfelvétel módszere véletlenszerűen kiválasztott minta számára levélben kipoztázott kérdőív. A válaszadási hajlandóság jelentősen eltért mind elhelyezkedés, mind tevékenységi kör, mind vállalkozásméret tekintetében, így a visszaérkezett kérdőívek nem tükrözték – nem is tükrözhatték – a teljes minta megoszlását, így a kapott minta – módosítás nélküli – elemzése torzult eredményeket mutatna.

E torzulás kiszűrése – és a vizsgálat reprezentativitásának biztosítása – érdekében a kapott eredményeket súlyoztuk. A súlyok számításának levezetését jelen tanulmány 2. számú melléklete tartalmazza. A súlyozás alkalmazásával a minta területi és foglalkoztatottak száma szerinti eloszlását tekintve híven tükrözi a vizsgált családi- és mikrovállalkozói kört. A továbbiakban a súlyozott minta eredményei kerülnek bemutatásra. Minden további eredmény, grafikon, táblázat a súlyozott adatok alapján kapott eredményt mutatja, hacsak külön ki nem emeljük ennek ellenkezőjét. A módosított elemszám (n) 307.

## Társasági forma



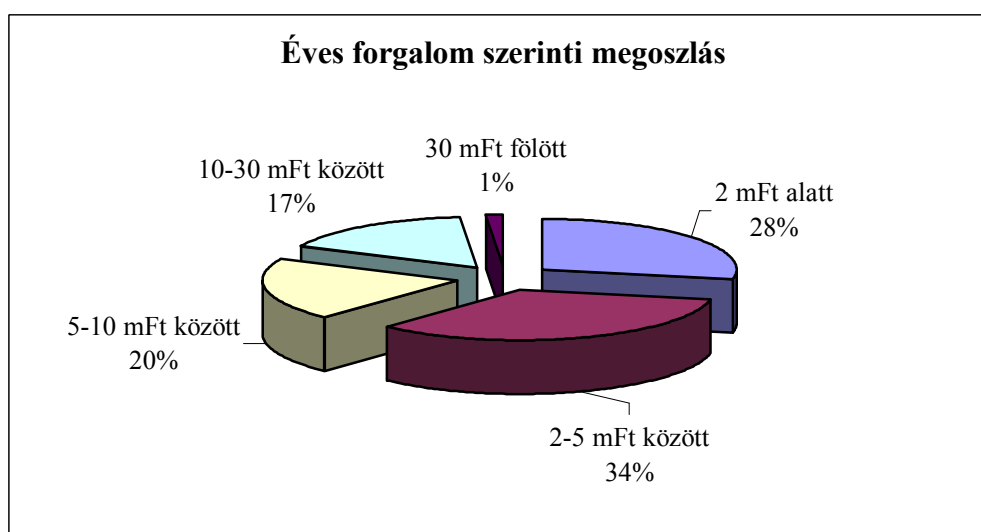
A megkérdezett vállalkozások túlnyomó többsége (80%) egyéni vállalkozóként működik. A betéti társaságok és a korlátolt felelősségű társaságok aránya 8, illetve 10%. A megkérdezett vállalkozások 2%-a egyéb társasági formákban tevékenykedtek.

## Alkalmazottak száma

A megkérdezett 307 vállalkozás összesen 674 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,2 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások az észak-magyarországi régióban.

A vállalkozások 19%-ában segítő családtag is részt vesz a munkában, összesen 67 fő (10%). 25 vállalkozásban (8%) foglalkoztatnak szakmunkás tanulót, összesen 40 főt (6%). Az összes megkérdezett vállalkozásnál foglalkoztatott szakmunkások száma 398 fő (59%). A megkérdezettek 5%-ánál van diplomás munkaerő alkalmazásban, összesen 28 fő (4%).

## Éves forgalom



A megkérdezett vállalkozások 28%-a 2 millió forint alatti éves árbevétellel rendelkezik, amely akkor is alacsonynak tűnik, ha a vállalkozó nem foglalkoztat alkalmazottat és a vállalkozását alacsony költségekkel működteti. Minden harmadik vállalkozás tartozik a 2-5 mFt, minden ötödik az 5-10 mFt-os árbevétel-sávba, míg a 30 mFt feletti éves forgalommal a megkérdezettek 1%-a rendelkezik.

#### **IV. ÉSZAK-MAGYARORSZÁGI RÉGIÓ JELLEGZETESSÉGEINEK RÖVID BEMUTATÁSA<sup>2</sup>**

A régiók jellegzetességei jelentősen determinálják a helyi családi- és mikrovállalkozások általános fejlettségi szintjét, és erősen behatárolják a piaci lehetőségeiket. Meghatározza a térség tőkevonzó képességét, a lakosság vásárlóerejét, ezen keresztül az ott lévő vállalkozások fejlődési lehetőségét is. Ezen túlmenően az ország régiói közötti nagy különbség meghatározhatja a fejlesztés irányát is.

Az észak-magyarországi körzetet Borsod-Abaúj-Zemplén, Heves és Nógrád megye alkotják. Településhálózata az országos átlagnál kisebb lélekszámú elemekből tevődik össze, egyes részein kifejezetten apró, ill. törpefalvak dominálnak. Ugyanakkor ebben a régióban található a 2. legnépesebb vidéki város, Miskolc. A régió településszerkezete tehát igen heterogén jelleget mutat. Természeti erőforrásokban, ásványi anyagokban gazdag terület, amelyre tradicionálisan nehézipari ágazatok települtek. Mára azonban ezen erőforrások nagy része leértékelődött.

Az észak-magyarországi régió tradicionális ipari terület, de az ipar fejlettségi szintje a körzeten belül nem egyenletes. Az ipar elsősorban a szénmedencékre, az ásványi anyagokban gazdag területekre koncentrálódott, míg ezen kívül eső területek gazdaságilag alulfejlettek. A régió gazdasági életében már a 80-as években jelentkeztek a strukturális válság jelei, de a recesszió csak a rendszerváltást követő években mélyült el igazán. Észak-Magyarország az egyetlen régió, ahol az ipar részaránya csökkent a 90-es évek második felében, de ebben az esetben nem olyan szerkezet-átalakulásról van szó, amikor az ipar részesedése a szolgáltató ágazatok javára csökken, hanem a fejlődés elakadásáról.

A régió megyéi részben eltérő iparszerkezetűek, de összességében az ipar valamennyi ágazata megtalálható itt. Borsod-Abaúj-Zemplén megyében a vegyipar, a villamosenergia-ipar, az élelmiszeripar és a kohászat, Hevesben az élelmiszeripar és a gépipar, míg Nógrádban a kohászat- és fémfeldolgozás emelhető ki. Az agrárszektor aránya a közép-magyarországi régiót követően a legalacsonyabb és tendenciájában is lassan csökkenő.

A magyarországi teljes bruttó hazai termék előállításából Észak-Magyarország mintegy 8-9%-kal részesedik. Ez a lakosság arányához viszonyítva alacsony érték. Az egy főre jutó GDP Észak-Alföld mellett ebben a térségben a legkisebb.

A gazdasági infrastruktúra-ellátottságot tekintve Észak-Magyarország az országos átlagnál valamivel rosszabb, vagy azt megközelítő helyzetben van. A régió intenzív bekapcsolódását az ország gazdasági életébe a közlekedési infrastruktúra elmaradottsága nagyban hátráltatja.

---

<sup>2</sup> Forrás: <http://europa.eu.int/eures/main.jsp?countryId=HU&acro=lmi&lang=hu&mode=text&catId=2775>

Ennek ellenére a Magyarországon befektetett külföldi tőke 7-8%-a ebbe a térségbe vándorolt, ami az energiaszektorban történt nagyobb volumenű külföldi beruházásoknak volt köszönhető. A térségben befektetett működőtőke legfőbb célterületei az energiaipar, a vegyipar, a bányászat és a gépipar voltak.

A piacgazdaságra való áttérés következtében a strukturális válságjelenségek felerősödtek, melynek következtében a felesleges termelőkapacitások leépítése különösen gyors ütemben zajlott le ebben a térségben. Ennek munkaerőpiaci hatása a foglalkoztatottak számának rohamos csökkenése és a munkanélküliség robbanásszerű emelkedése lett. Területi összehasonlításban az észak-magyarországi térség munkanélküliségi színvonala a gazdasági átalakulás óta folyamatosan a legkedvezőtlenebb maradt Magyarországon.

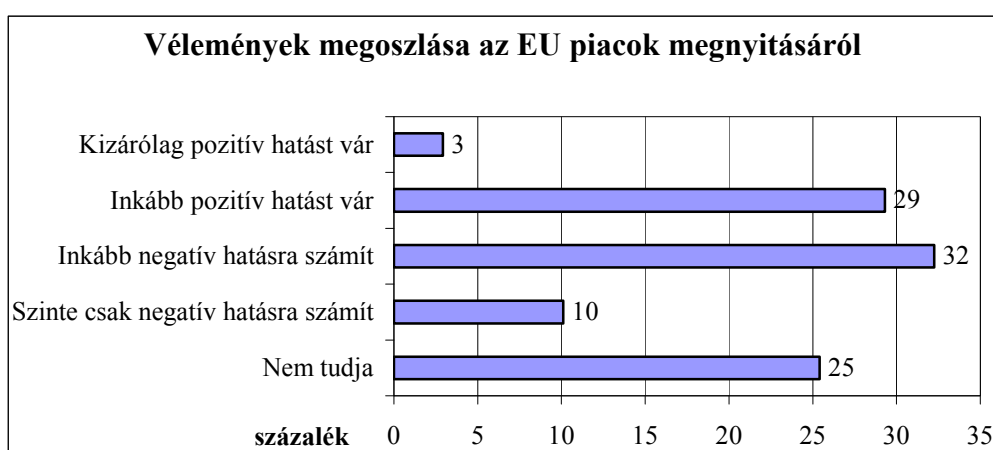
Az észak-magyarországi régiókban a nettó átlagkeresetek alacsonyabbak az országos átlagnál, de a vidéki átlagtól való elmaradás nem jelentős. Ez egyébként minden vidéki régióra igaz. A relatíve alacsony átlagkereseteket több tényező is magyarázza: a foglalkoztatottak iskolai végzettség szerinti összetételében magas arányt képviselnek az alacsony iskolázottságú munkanélküliek. Ezen kívül a magas munkanélküliség, vagyis a rendelkezésre álló szabad munkaerő nagy aránya szintén alacsonyan tartja a béreket.

## V. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK

Több kérdés azzal a céllal került bele felmérés kérdőívébe, hogy olyan jellegű információkat gyűjtsön, amely segítheti a vállalkozásokkal kapcsolatban álló intézményeket, illetve a kormányzatot a feléjük irányuló támogatások, segítségnyújtás, stratégia kialakításában, esetleg korábbi felmérésekkel összehasonlítva az eredményeket megbízható kép alakulhasson ki az eltelt időszakban bekövetkező változásokról.

A vállalkozások csatlakozással szembeni elvárásait több kérdéssel közelítettünk meg.

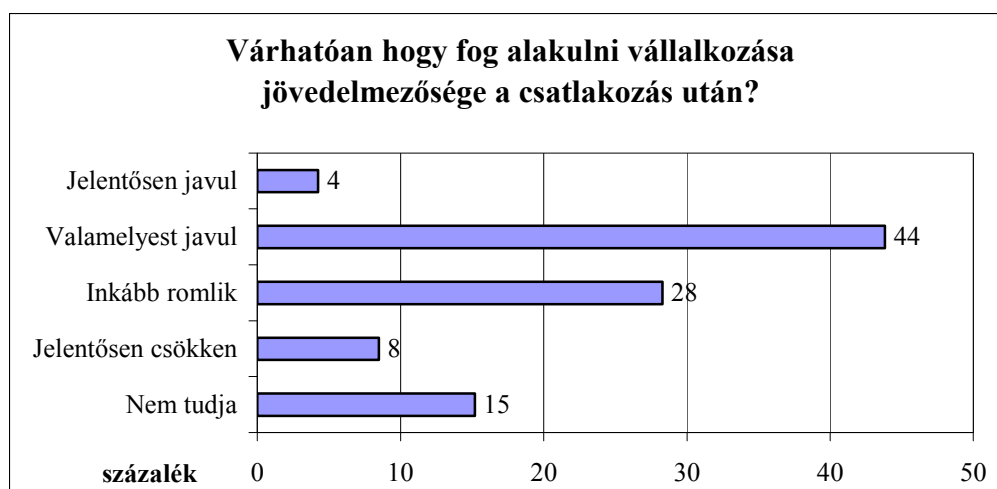
„Véleménye szerint, hogyan fog hatni az Ön üzletére az EU piacok megnyitása?”



A vállalkozások nagyon alacsony számban várnak kizárólag pozitív hatást az EU csatlakozástól és összességében a pozitív várakozású (32%) cégek száma alacsonyabb a pesszimistákhoz (42%) képest. A vállalkozások negyede bizonytalan annak tekintetében, hogy mire számíton a csatlakozás kapcsán üzletvitele szempontjából.

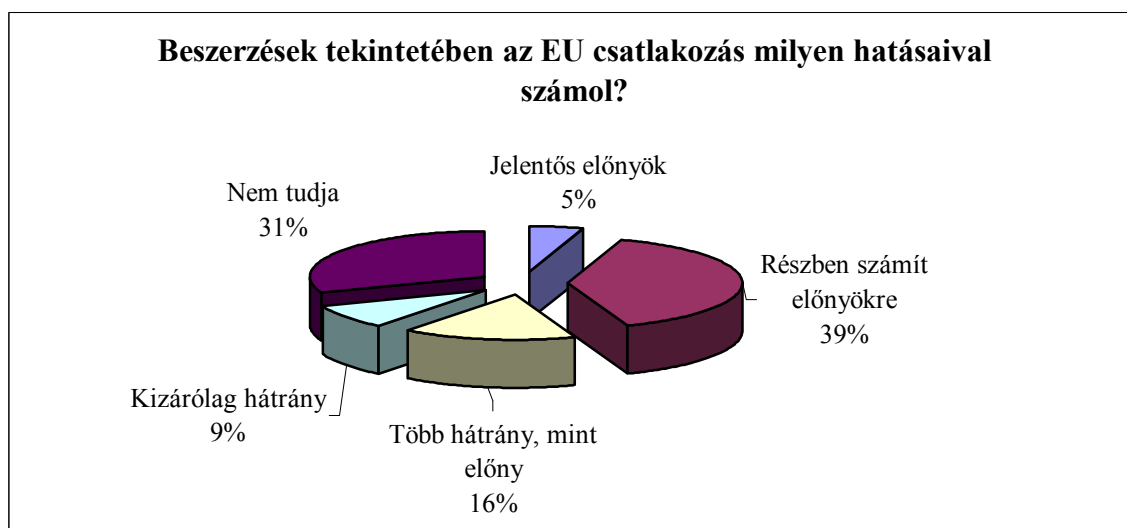
A csatlakozás konkrét hatásaira vonatkozó kérdések esetén magasabb az optimisták aránya, melyet az alábbi grafikonok mutatnak be.

„Mire számít, milyen hatással lesz a csatlakozás vállalkozása jövedelmezőségére?”



Míg az EU piacok megnyitásával kapcsolatban a válaszadók 32%-a volt optimista és várt pozitív hatásokat, addig a konkrét, jövedelmezőség alakulására vonatkozó kérdés tekintetében a válaszadók valamelyest felhőtlenebb álláspontot képviselnek, hiszen 48%-uk az árbevétele pozitív irányú változását várja. A negatív véleményen lévő válaszadók aránya ebből a szempontból valamelyest alacsonyabb, 36%. „Nem tudja” választ a megkérdezettek 15% adott, míg a fenti kérdés esetében ez az érték 25% volt. Összességében elmondható, hogy a vállalkozók jobban informáltak érzik magukat a jövedelmezőségükkel kapcsolatban, és optimistábbak is, mint általánosságban megfogalmazott kérdés kapcsán.

„Az európai piacok megnyitásával számítanak-e a jelenleginél kedvezőbb beszerzési lehetőségek, kondíciók megjelenésére?”

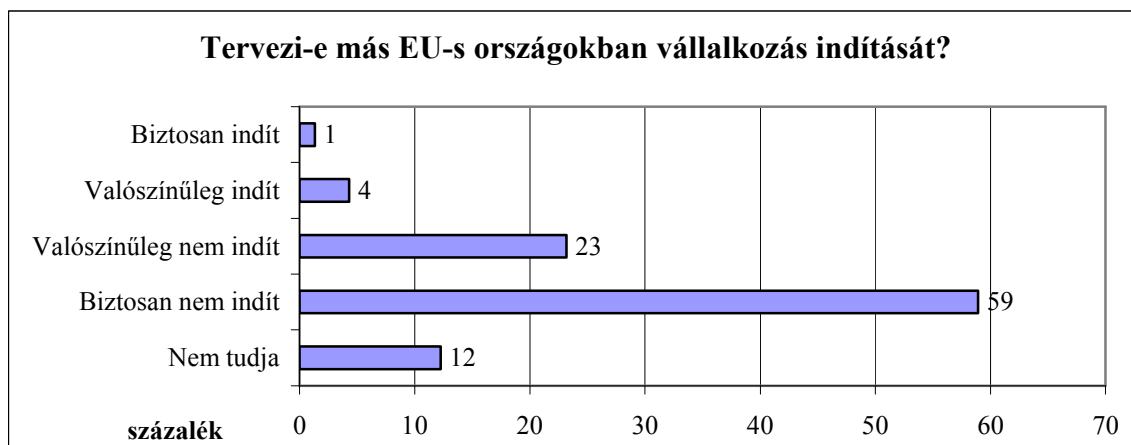


Az EU csatlakozás előnyei között általában kihangsúlyozásra került, hogy a vállalkozások a csatlakozást követően kedvezőbb beszerzési lehetőségekre számíthatnak. A kérdés arra vonatkozott, hogy a vállalkozások számítanak-e a csatlakozást követően kedvezőbb

beszerzési lehetőségeire? A válaszok alapján a vállalkozások 44%-a számít legalább részleges előnyökre, míg negyedük valamilyen szintű hátrányra.

E kérdésnél is megállapítható, hogy a konkrét kérdés kapcsán a válaszadók – mivel feltételezhetően jobban (esetenként több információval rendelkezve) meg tudják ítélni helyzetüket – nagyobb optimizmussal néznek szembe a változásokkal.

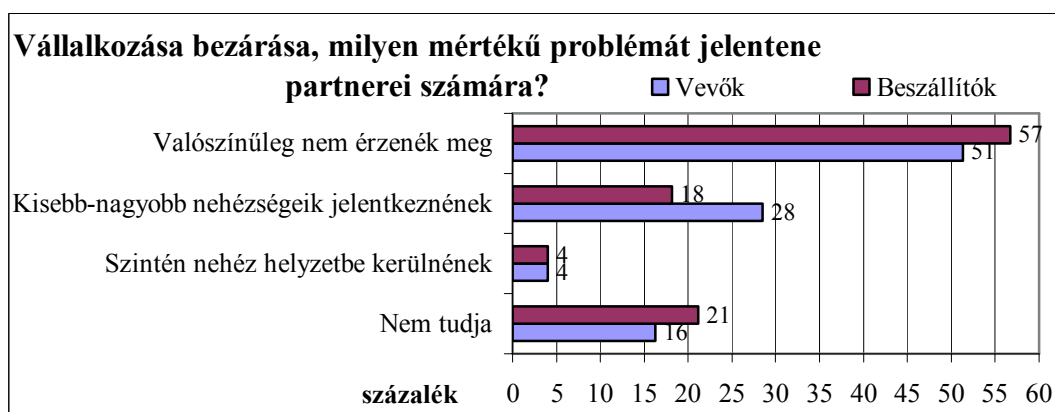
„A csatlakozást követően indítana-e vállalkozást a 15 korábbi EU tagországban?”



Az Észak-Magyarországi Régió nem határos egyetlen korábbi EU-s országgal sem (újonnan csatlakozó országgal – Szlovákiával – azonban igen), így nem meglepő, hogy mindössze 4 vállalkozás tervezi biztosan, hogy vállalkozását más EU tagállamban elindítsa. A megkérdezettek további 4%-a foglalkozik a gondolattal, hogy az országhatáron kívül is megvesse a lábát, míg a vállalkozások több, mint a fele (59%) egészen biztos abban, hogy nem fog külföldi piacra lépni a közeljövőben. A külföldön történő vállalkozásalapításhoz, terjeszkedéshez a tőkeerőn túl egyéb versenygazdasági feltételek (mint pl. nyelvtudás, informatikai írástudás, stb.) is fennállnak, melyeket – mint az elemzés igazolni fogja – a helyi vállalkozások igen jelentős részben nem tudnak teljesíteni.

A külföldön történő vállalkozásalapításhoz, terjeszkedéshez a tőkeerőn túl egyéb versenygazdasági feltételek (mint pl. nyelvtudás, informatikai írástudás, stb.) is fennállnak, melyeket – mint az elemzés igazolni fogja – a helyi vállalkozások igen jelentős részben ma még nem tudnak teljesíteni.

„Amennyiben Ön a vállalkozása bezárására kényszerülne, mi történne az Ön beszállítóival?”



A kérdéssel arra kerestük a választ, hogy egy vállalkozás csődje, milyen mértékű problémát okoz e vállalkozás közvetlen környezetében, például a vevői számára fontos szolgáltatás, vagy termék elvesztése esetén azt milyen nehézséggel tudnák pótolni.

Általánosságban elmondható, hogy a vállalkozások jelentős hányadánál várhatóan sem a vevők, sem a beszállítók nem éreznék meg a vállalkozás bezárását. Ez elsősorban keresleti piacra és azon is egy erős versenyre utal, ahol egy-egy vállalkozás kiesése nem okoz a helyi gazdaságban hiányt. A válaszok alapján elmondható, hogy négy vállalkozásból háromnak (vevők esetében 79%, beszállítók esetén 75%) a megszűnése maximum kisebb-nagyobb nehézséget okozna partnereinek. Másik oldalról megközelítve a kérdést egy-egy vállalkozás megszűnése további – átlagosan – 3,2 fő munkanélkülit (a vállalkozó és a munkavállalók) jelent a térség számára, akik jövedelmének kiesését családjuk egyéb bevételekkel nem tudja kompenzálni.

A lakossági, illetve a vállalati vevőket kiszolgáló vállalkozások egymással hasonlóan ítélik meg a vállalkozásuk csődje esetén a partnereik helyzetében bekövetkező változást.

## VI. JOGSZABÁLYI FELKÉSZÜLTSEG

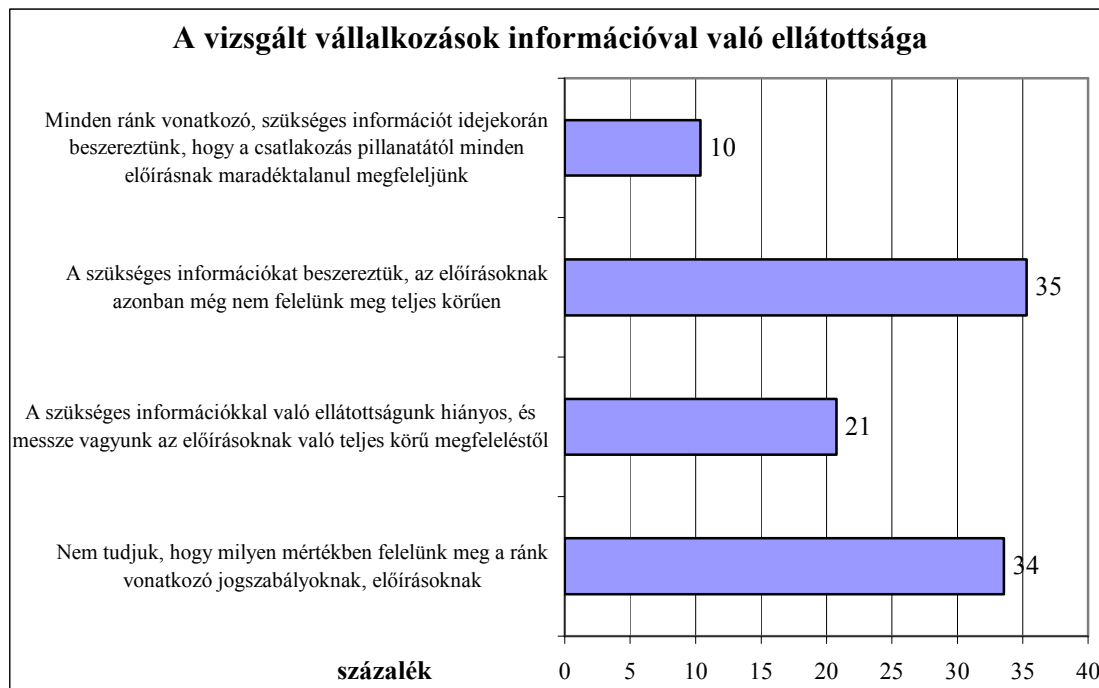
Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) napjáig harmonizálja joganyagait, ezt követően az EU jogszabályai lesznek érvényesek. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány év során jelentősen átalakult a vállalkozásokra vonatkozó jogszabályi környezet. Ezen új, illetve megváltozó jogszabályok tekintetében a gazdálkodók inkább az előírások szigorodást, gyakran az ezekhez kapcsolódó adminisztráció növekedését érezték.

A jogszabályi környezet megváltozása kapcsán a vállalkozóknak nem egy többletfeladata adódott, melyekhez gyakran jelentős költségű fejlesztések végrehajtása is kapcsolódott. Azonban míg a nagyvállalatok rendelkeztek az e feladatok megoldásához szükséges tőkével és szakértelemmel, addig a családi-, mikro- és kisvállalkozások jellemzően ezen források és tudás nélkül, önállóan kellett szembenézniük a változásokkal.

E fejezetben a jogszabályoknak való megfelelés mértékét, illetve az ehhez szükséges beruházások, fejlesztések értékét mutatjuk be.

A jogszabályoknak való megfeleléshez az első lépés, hogy a vállalkozó rendelkezzen információval arról, hogy milyen – új – előírásoknak, jogszabályoknak kell megfelelnie.

*„A csatlakozás kapcsán megváltozó jogszabályokról, követelményekről rendelkezik-e Ön minden szükséges információval?”*

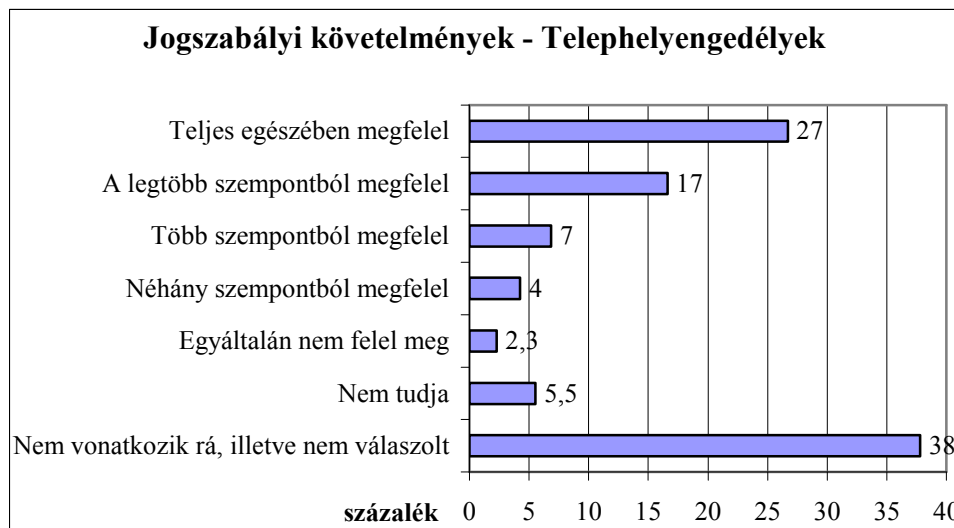


A fenti kérdésre mindössze a vállalkozások 10%-a válaszolta azt, hogy maradéktalanul ismeri a rá vonatkozó előírásokat és azoknak teljes egészében meg is felel. További 35% hozzájutott a számára fontos információkhoz (ez összesen a vállalkozások 45%-áról mondható el), azonban – valamilyen oknál fogva – ezeknek a kérdőív kitöltésének pillanatáig nem tudott megfelelni. A fennmaradó 21, illetve 34%-ba tartoznak azok, akik nem rendelkeznek a szükséges információk teljes körével, így azoknak megfelelni sem tudtak, illetve azok, akik az információhiány miatt azt sem tudják, hogy milyen mértékben felelnek meg az előírásoknak. (Természetesen nem zárható ki, hogy e csoportba is tartoznak olyan vállalkozások, akik megfelelnek minden előírásnak, de erről nincs tudomásuk.)

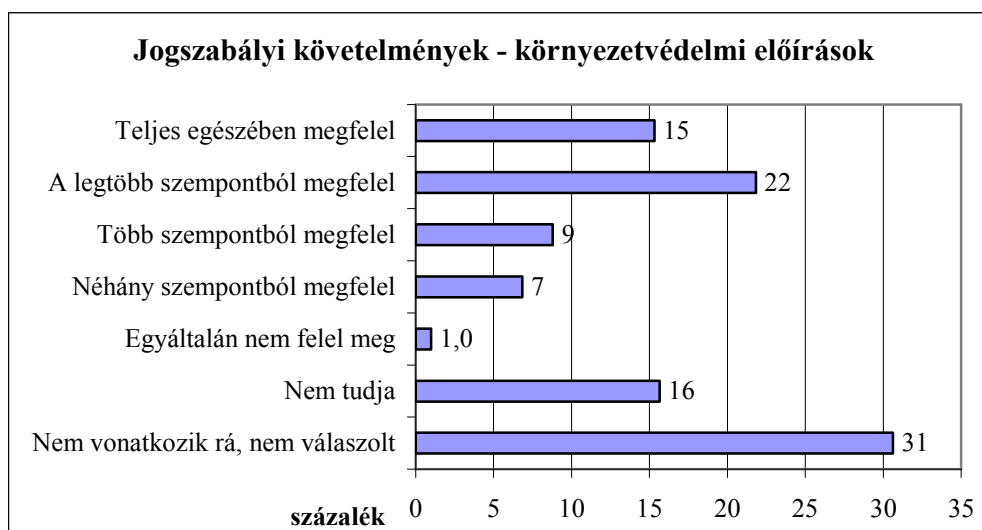
A korábbi kormányzatok, a kamarák és az IPOSZ munkája eredményeinek tudható be az, hogy a fenti állás – bár korántsem mutat kimagaslóan jó értékeket – jobb arányokat mutat be, mint a korábbi felmérések. Jelentős eredmény, hogy a vállalkozások 73%-a rendelkezik a számára szükséges információkkal, vagyis aki ezekhez hozzá akart jutni, az megtette.

Fontos megjegyezni, hogy a jogszabályi követelményeknek jelenleg meg nem felelő vállalkozások további fejlesztéseket, beruházásokat kell, hogy végrehajtsanak, melyek forrása gyakran nem áll a rendelkezésükre. E fejlesztésekről általánosságban elmondható, hogy elsősorban nem az árbevétel vagy a foglalkoztatottak számának a növelése a céljuk, illetve az eredményük, hanem a további működés alapfeltételeinek megteremtése.

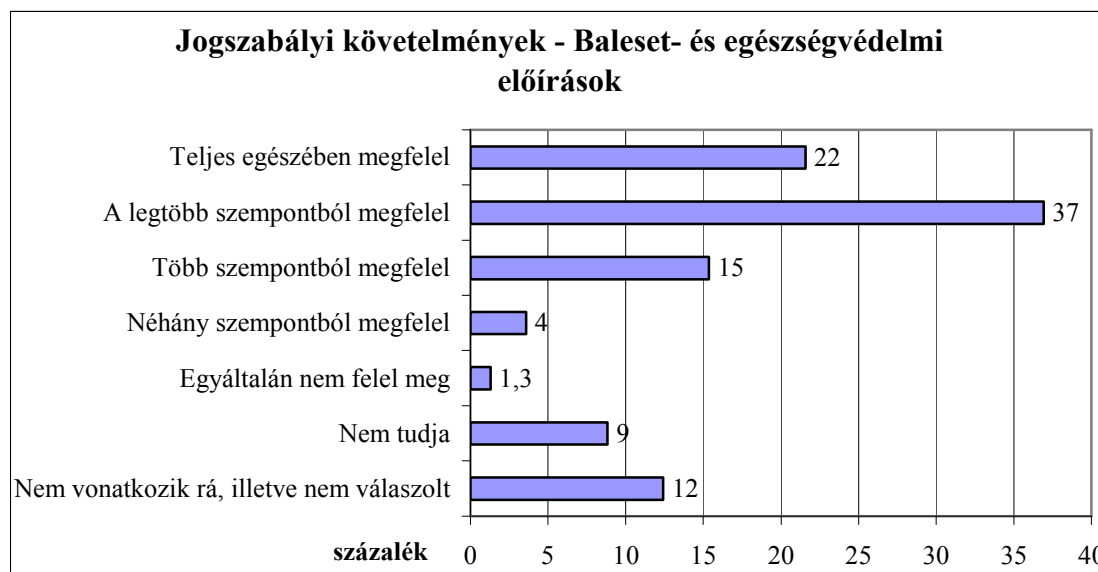
A GKM által szervezett kistérségi fórumok – bár külön felmérés erre nem készült – a megkérdezettek véleménye szerint nagymértékben hozzájárult a kedvező kép kialakulásához.



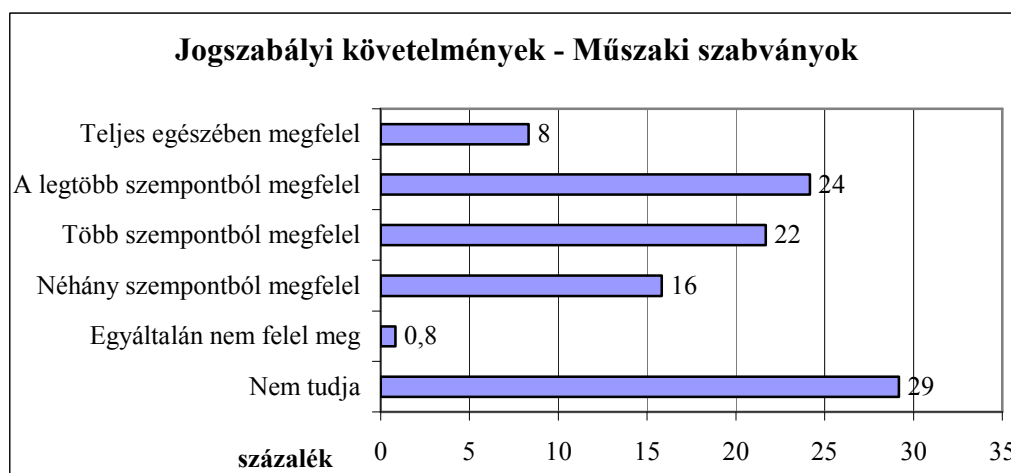
A vállalkozók 27%-a állítja, hogy tevékenységét a jogszabályi előírásoknak megfelelően engedélyezett telephelyen végzi. 38%-uk esetében szükség van további fejlesztésre, beruházásra. Magas azon vállalkozások aránya, akik úgy ítélték meg, hogy e szempontból nekik nincs megfelelő kötelezettségük.



A környezetvédelmi előírásoknak tekintetében 15% a teljes egészében megfelelő működésű vállalkozások aránya, míg további 22%-uk a legtöbb szempont szerint megfelel. Nagyobb fejlesztésre a vállalkozások 16%-ánál van szükség, míg komoly hiányosságok csak 1%-uknál fordulnak elő. A megkérdezettek mintegy harmada véli úgy, hogy rájuk nem vonatkoznak környezetvédelemmel kapcsolatos jogszabályok, előírások.

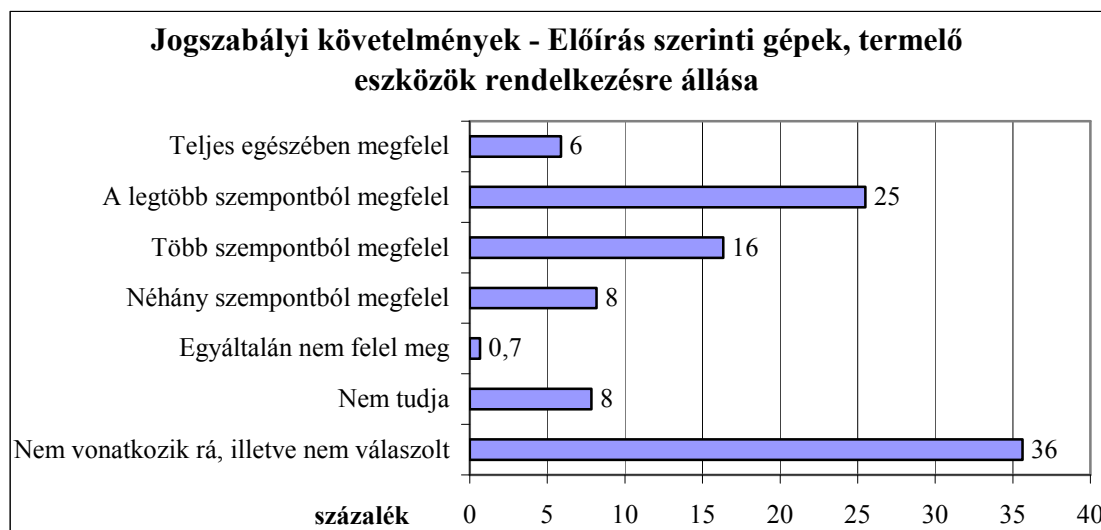


A baleset- és egészségvédelmi előírásoknak való megfelelés kapcsán alacsony, mindössze 12% azon vállalkozások aránya, akik úgy vélik, tevékenységi körükből adódóan nem vonatkoznak rájuk ezek a jogszabályok. Nem túl magas azonban a teljes egészében megfelelő vállalkozások aránya sem (22%). A legtöbb szempontból megfelelő társaságok aránya 37%, összesen a megkérdezettek 60%-a sorolta be magát e két kategória valamelyikébe. Jelentősebb hiányosságok a gépjárműjavításban és feldolgozóipari vállalkozások esetében találhatók.



Csatlakozásunk előtt a szabványok alkalmazását törvény írta elő. Az EU a termékek megfelelőségét írja elő, mely megfelelőség teljesítéséhez a szabvány alkalmazása csupán egy lehetőség, de annak már nem kötelező módja. A legkisebb vállalkozók számára a szabványok betartása komoly támpontot, segítséget jelent a termékeik megfelelőségéhez.

A műszaki szabványok kérdése a vállalkozások felét (61%-át) nem érintette. Akikre – állításuk szerint – vonatkozott e szempont, azok 32%-a legalább a legtöbb szempont szerint megfelel, míg 39%-uknál nagyobb fejlesztések végrehajtása is szükséges lehet. Magas (29%) azok aránya, akik nem tudják, hogy termékeik megfelelnek-e az előírásoknak, szabványoknak.

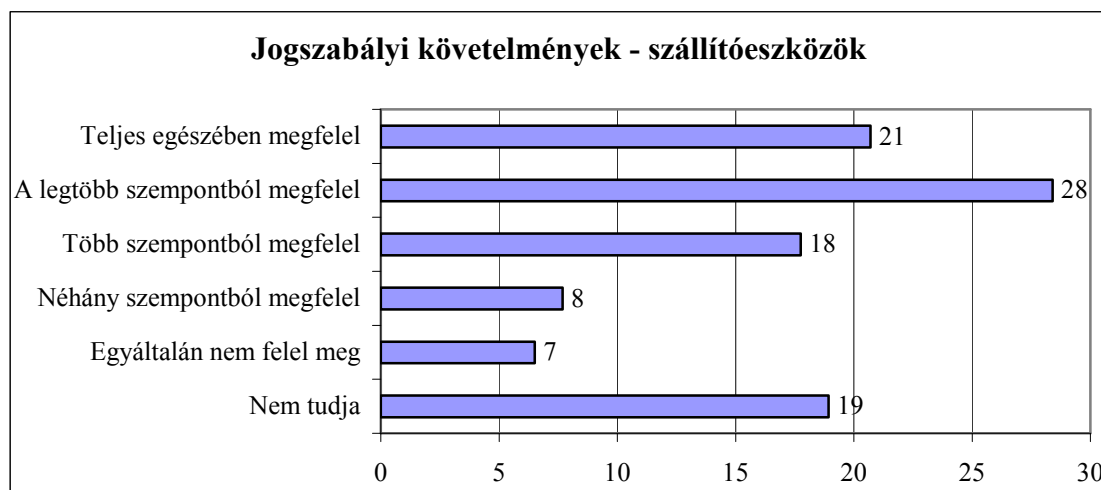


A vállalkozások közel kétharmadát érinti a gépeik, termelő eszközeik a jelenleg hatályos jogszabályoknak megfelelő formában történő biztosítása. Az összes megkérdezett vállalkozás 6%-a teljes egészében megfelel ezen előírásoknak, míg további 25% csak néhány szempontból nem felel meg. A vállalkozások negyede esetében van szükség – a jogszabályi megfelelés érdekében történő – nagyobb fejlesztésre e tényező szerint.

#### Élelmiszeripar, élelmiszeripari előírások

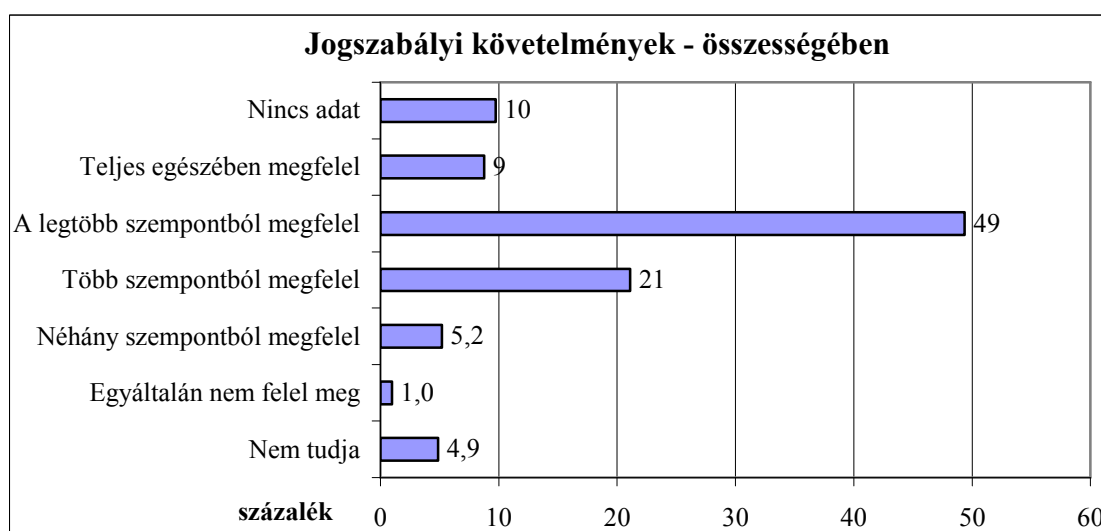
százalék	Nem vonatkozik rá	Be van vezetve	Nincs bevezetve, de tervezi	Nem tudja, hogy vonatkozik-e rá
<b>Élelmiszeripar – sütőipar (n=8)</b>	0,0	<b>50,0</b>	50,0	0,0
<b>Élelmiszeripar – gyümölcs-, zöldségfeldolgozás (n=8)</b>	25,0	<b>62,5</b>	0,0	12,5
<b>Élelmiszeripar – húsfeldolgozás (n=5)</b>	40,0	<b>20,0</b>	40,0	0,0
<b>Élelmiszeripar – egyéb (n=51)</b>	0,0	<b>72,5</b>	15,7	11,8
<b>Összesen (n=72)</b>	5,6	<b>65,3</b>	19,4	9,7

A HACCP rendszert minden, az élelmiszerekkel kapcsolatba kerülő (gyártó, feldolgozó, forgalmazó) vállalkozás számára kötelező volt bevezetni nálunk a csatlakozás időpontjáig, 2004. május 1-ig. (A kérdőívek felvétele a csatlakozási dátumot követően történtek.) Ennek ellenére olyan érintett vállalkozás is akadt, akik úgy gondolják, hogy e rendszer nem vonatkozik rájuk (5,6%, azaz 4 vállalkozás). A többször (kedvező irányba) változtatott határidőt a vállalkozások ötöde nem tartotta be, de a rendszer bevezetését mindenképpen tervezi. Hét vállalkozó bizonytalan volt abban, hogy vonatkozik-e rá e rendszernek a bevezetése, így a jogszabályoknak összesen a vállalkozások harmada nem felel meg.



A fenti grafikon csak 169 vállalkozásra mutatja az értékeket, mivel a többi vállalkozás nem érintett a szállítóeszközökkel kapcsolatos jogszabályoknak való megfelelésben. Az érintett vállalkozók közel fele úgy ítéli meg, hogy teljesen, vagy a legtöbb szempontból megfelel a szállítóeszközökkel kapcsolatos jogszabályi előírásoknak.

A korábban bemutatott szempontok (telephelyengedélyek, környezetvédelmi előírások, baleset és egészségvédelmi előírások, műszaki szabványok, előírás szerinti gépek, termelő eszközök, élelmiszeripari előírások, szállítóeszközökre vonatkozó előírások) összesített eredményét mutatja be az alábbi grafikon. A „teljesen megfelel” kategóriába csak azok a vállalkozások kerültek bele, akik valamennyi rájuk vonatkozó kategóriában teljesen megfeleltek az előírásoknak. Azok a vállalkozások kerültek a „nincs adat” kategóriába, akik nem jelöltek be értékelhető választ, illetve úgy ítélték meg, hogy egyik felsorolt kategória sem vonatkozik rájuk.



Az egyes szempontok eredményei is megerősítették a vállalkozások „A csatlakozás kapcsán megváltozó jogszabályokról, követelményekről rendelkezik-e Ön minden szükséges információval?” kérdésre adott választát, miszerint nagyon magas arányban nem felelnek meg a rájuk vonatkozó jogszabályokról, előírásokról információval. Pozitív azonban, hogy a

vállalkozások fele esetében csak néhány szempont szerint találhatóak hiányosságok, melyeket – remélhetőleg – rövid idő alatt meg tudnak szüntetni. Látszik azonban az is, hogy a vállalkozók további 27%-a előtt komolyabb feladatok állnak, melyek megoldásához könnyen lehet, hogy kormányzati, illetve egyéb őket támogató szervezet segítségére, támogatására is szükségük lesz.

A megkérdezett vállalkozók közül összesen 137-en tudták megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük. Ők összesen 90 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket. A vállalkozók a fejlesztési források 23%-át fordították a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre, 15%-át a szállítóeszközökre, míg 49%-át az előírások szerinti gépek eszközök beszerzésére. Egy vállalkozás átlagosan 660 ezer forintot költött a jogszabályi előírások teljesítésére.

A beruházások megterhelő voltáról árulkodik az, hogy 19 vállalkozás (a beruházási értékeket megbecsülő vállalkozások 14%-a) esetében a fejlesztésekre fordított pénzösszeg meghaladta a vállalkozás éves árbevételének felét.

108 vállalkozás tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig. A megadott válaszok alapján összesen 108 millió forint (vállalkozásonként 1000 eFt) további fejlesztési igény jelenik meg a vizsgált vállalkozói körnél a régióban, amely elengedhetetlen, hiszen a jogszabályoknak való megfelelés kötelező érvényű. További 141 vállalkozás jelölte meg azt, hogy tudja, szükség volna további fejlesztésre, de annak mértékét nem ismeri.

A fejlesztések 11%-a szállítóeszközök megfelelő átalakítása, 82% az előírásoknak megfelelő gépek és termelő eszközök biztosítása érdekében történne.

A következő becslés egy nagyvonalú, iránymutató kalkuláció, amely célja, hogy nagyságrendileg meghatározza egy-egy régió esetében a helyi családi- és mikrovállalkozások – jogszabályi megfeleléshez kapcsolódó – további fejlesztési igényét.

	Mintabeli arány (%)	Régió e kategóriába sorolható vállalkozásai (db)	Egy vállalkozás még szükséges, átlagos fejlesztési igénye (eFt)	Fejlesztési igény (mFt)
Teljes egészében megfelel	8,7	6 285	0,0	
A legtöbb szempontból megfelel	49,4	35 689	1 057,5	37 741
Több szempontból megfelel	21,1	15 243	889,7	13 562
Néhány szempontból megfelel	5,2	3 757	550,4	2 068
Egyáltalán nem felel meg	1,0	722	400,0	289
Nem tudja	4,9	3 540	1 000,0	3 540
Nincs adat	9,7	7 008	1 000,0	7 008
<b>Összesen</b>	<b>100,0</b>	<b>72 244<sup>3</sup></b>	<b>-</b>	<b>64 208</b>

<sup>3</sup> Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Borsod-Abaúj-Zemplén megyei tájékoztató 2004/2, KSH Heves megyei tájékoztató 2004/2, KSH Nógrád megyei tájékoztató 2004/2.

A „nem tudja” és a „nincs adat” kategóriák esetében a regionális átlag értékével számoltunk.

Becslésünk szerint az észak-magyarországi régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfelelőségéhez összesen 64 208 mFt forrásra van szükség, az eddig felhasznált forrásokon túl.

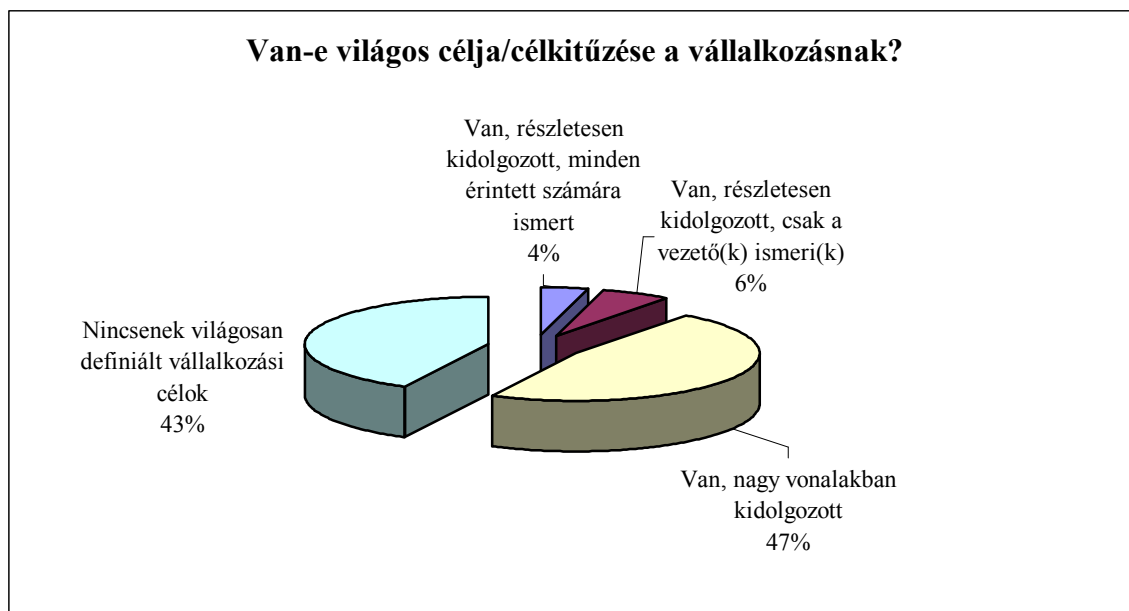
## VII. VERSENYPOZÍCIÓ MEGŐRZÉSE

Az EU csatlakozás kapcsán nem csak a jogszabályok változásai állították kihívás elé a vállalkozásokat, de a piacok megnyitásával számítani lehet arra, hogy az elkövetkező egy-két évben jelentősen megváltozik a versenykörnyezet a családi-, mikro- és kisvállalkozások piacán is, ha újabb vállalkozások (akár multinacionális, akár kkv méretű vállalkozások) érkeznek hazánkba.

E fejezetben azok a területek kerülnek bemutatásra, melyek segítségével a magyar vállalkozások versenyképesek maradhatnak, megőrizhetik – esetenként javíthatják – versenypozícióikat.

### Célok, tervek

A vállalkozások hatékony vezetése, irányítása szempontjából kulcsfontosságú kérdések közül az egyik legelső az, hogy van-e a vállalkozónak, illetve a vállalkozásnak célja, jövőképe, stratégiája amely eléréséért megy előre, vagy csak „céltalanul” sodorják a mindennapok áramlatai, és így kiszolgáltatottá válik rajta kívül álló hatásoknak.



A válaszadók 43%-ának nincsenek lefektetett céljai. A vállalkozók fennmaradó része rendelkezik célokkal, bár részletesen kidolgozott célokat csak a vállalkozók egy tizede rögzített.

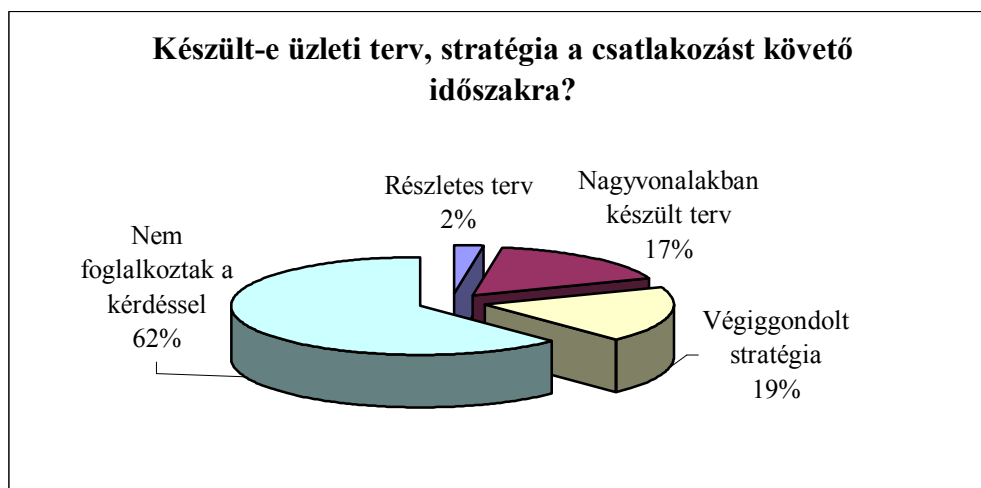
Az alábbi tevékenységi körrel rendelkező vállalkozások körében a legmagasabb a „célaltan” vállalkozások aránya: fa- és fémfeldolgozás (50 és 54%), egyéb szolgáltatások (fényképészet, fodrászat, kozmetika) (50%), fuvarozás (személy és teher) (44%).

A családi- és mikrovállalkozások vezetői számára nagyban megnehezítheti a célok kitűzését, hogy e vállalkozói kör jelentős része nem tud előre látni, előre tekinteni akár csak a következő évekig. Ennek két fő oka lehet. Egyrészt bizonytalanak érzik a működési környezetüket és így saját jövőjüket. Másrészt létező ok, hogy a vállalkozások nem tudják, miért fontos a célok kitűzése, mit jelent ez a gyakorlatban, milyen haszonnal kecsegteti őket, stb.

Fontos feladat, hogy a kormányzat, illetve a kormányzattal együttműködő, a családi-, mikro- és kisvállalkozásokat összefogó (támogató) intézmények e vállalkozói kör számára – számukra érthető nyelven és formában – eljuttassák a fenti kérdésekre a válaszokat.

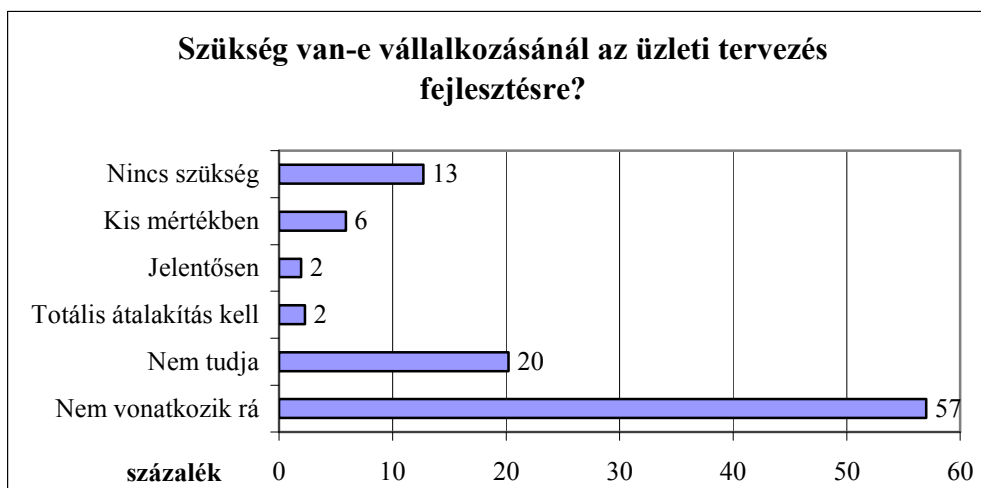
A célkitűzés és az elérésük érdekében meghatározott tervek egymástól nem igazán elválasztható lépések, bár lehetséges terveket állítani célok nélkül és célokat kitűzni tervek nélkül, azonban külön-külön nem támogatják megfelelően a vállalkozás irányítását.

Az alábbi grafikon a „Készített-e vállalkozása piaci pozíciójának megőrzésére, javítására irányuló tervet, stratégiát a csatlakozást követő időszakra?” kérdésre adott válaszok megoszlását mutatja be.



A vállalkozások közel kétharmada (62%) nem foglalkozott a csatlakozást követő időszakkal a vállalkozása jövőjét – megváltozó jogszabályi és versenykörüzetét – tekintve. Részletes tervet a vállalkozók 2%-a készített, míg nagyvonalú tervet további 17% állított össze. A tervezés, illetve az előre gondolkodás hiányának magyarázatául szolgálhat az, hogy a vállalkozók – a célkitűzésekhez hasonlóan – nem igazán ismerik, értik a tervezés fontosságát, így nem foglalkoznak eleget vele. Mind a célkitűzéssel, mind a tervezéssel foglalkozó kérdésnek nem titkolt célja és igen nagy eredménye volt, hogy rávilágított a válaszadók számára e területek fontosságára a vállalkozás irányításában, menedzselésében.

Az alábbi grafikon a „Szükség van-e vállalkozásánál a vállalati tervezés fejlesztésére a versenypozíciójának megőrzése – esetleg javítása – érdekében?” kérdésre adott válaszok megoszlását mutatja be.



A vállalkozások több, mint fele véli úgy, hogy rá nem vonatkozik az üzleti tervezés, és a megkérdezettek 20%-a nem tudja, szüksége van-e üzleti tervezésre, ami azt jelenti, hogy nem tudja, mit és hogyan kellene tennie, hogy a vállalkozása versenyképességét megőrizze – esetleg javítsa – a vállalati (üzleti) tervezés segítségével.

Mindössze a vállalkozások 10%-a érzi úgy, hogy szükség van fejlesztésre nála e téren, 13% pedig úgy véli vállalkozásában az üzleti tervezés megfelelően működik.

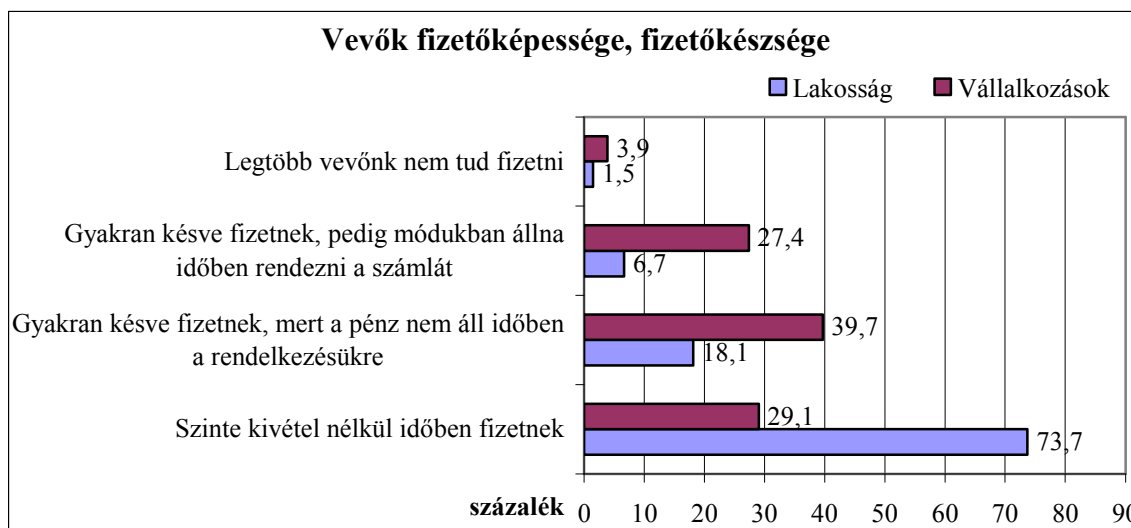
A következő szakmacsoportok vállalkozásai körében van a legtöbb vállalkozó, aki úgy véli, hogy nem vonatkozik rájuk a tervezés, illetve nem tudják, hogy miért van szükségük tervezésre: fémfeldolgozás (100%), egyéb szolgáltatások (fényképészet, fodrászat, kozmetika) (96%), fuvarozás (76%), gépjárműjavítás (75%), építőipar (74%).

Összességében megállapítható, hogy míg a vállalkozások tulajdonosainak, vezetőinek szakmai felkészültsége, szakmai tapasztalata jó, addig a vállalatvezetéssel kapcsolatos menedzseri ismerete kevés. Ez a család- és mikrovállalkozások számára igen nagy versenyhátrányt jelent.

### **Tőke, forrás**

A magyar családi- és mikrovállalkozások legégetőbb problémáinak hátterében jellemzően a tőke-, illetve forráshiány húzódik meg. Ez a hiány jelentkezhet hosszabb távon, például fejlesztési források hiányában, vagy rövid távon, likviditási problémák megjelenésével.

A rövid távú problémák hátterében gyakran a vállalkozás vevőinek fizetőképességére, fizetőkészségére, illetve ezek hiányára vezethető vissza.



A grafikon nagyon szemléletesen mutatja be, hogy a lakossági vevők határidőre történő fizetésével sokkal kevesebb probléma van, mint a vállalkozásokéval, hiszen az előbbi csoportról a megkérdezett vállalkozások 73,7%-a mondta, hogy szinte kivétel nélkül időben fizet, addig ugyanezt a vállalkozásokról csak 29,1% tudta elmondani. A vállalkozói kör közel 39,7%-a késedelmes fizetésének hátterében a rossz likviditása (fizetőképessége) áll, további 27,4% esetében azonban fizetőkészségbeli problémák vannak, vagyis képes lenne időre fizetni, de ezt valamilyen oknál fogva, mégsem teszi.

A lakossági vevőkörrel rendelkező vállalkozások esetében a legtöbb fizetési késedelemmel az építőiparban tevékenykedő, illetve a gépjárműjavítással foglalkozó vállalkozásokban találkoztak.

A vállalkozói vevők fizetési problémáival szinte minden vállalkozói szakmacsoportban találkoztak, legkevésbé azonban az élelmiszeripari vállalkozásokat érinti e problémakör. Kiemelkedően sok fa- és fémfeldolgozó, illetve építőipari vállalkozás találkozott a vevők nem megfelelő fizetőkészségének problémájával.

A megkérdezett vállalkozók jelezték, hogy a fenti okok miatt, ahol erre lehetőség van, ott a készpénzes fizetéshez ragaszkodnak, és partnerei tőle is ezt várják el.

A forráshiány problémakörének feloldására, illetve enyhítésére az elmúlt évek során rendszeresen jelentek meg visszatérítendő, vissza nem térítendő pályázati kiírások, illetve kedvezményes hitelkonstrukciók a családi- és mikrovállalkozói kör igényeit kielégítendő.

A megkérdezett 402 vállalkozás közül 86 vállalkozás (21%) pályázott valamilyen külső forrásra, 95%-uk eredményesen. (Az alábbiakban bemutatott értékek reprezentatívan tükrözik a teljes sokaságot.)

Valamilyen visszatérítendő pályázatot 22-en igényeltek (7%) összesen 96 millió forintot, 91%-uk (20 vállalkozás) eredményesen, összesen 87 millió forint támogatáshoz jutva. Egy nyertes pályázó átlagosan 4,3 millió forintot kapott.

Vissza nem térítendő pályázatra 16 vállalkozás (5%) adott be kérelmet 16 millió forint értékben, melyből 11-en (69%) kaptak 11 millió forintot, nyertes vállalkozásként átlagosan 1000 eFt-ot.

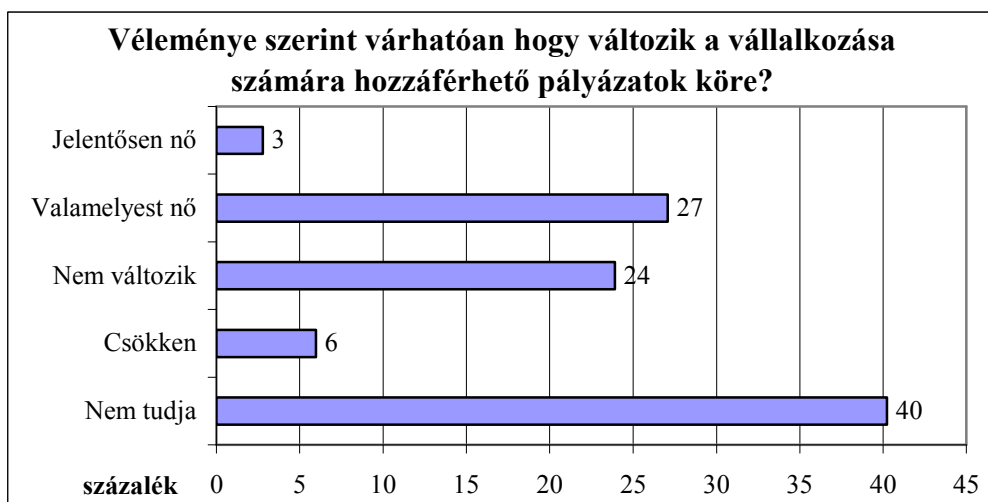
Bankhitelt 56-an (18%) igényeltek 233,4 millió forint értékben, közülük 54-an kaptak 201,3 millió forintot, átlagosan 3,7 mFt-ot.

A vállalkozások a jogszabályi megfelelés és a versenypozíciójuk megőrzése érdekében végrehajtott beruházásokra, fejlesztésekre ezidáig összesen 185 millió forintot költöttek el. A vissza nem térítendő támogatások (végleges tőkejuttatás) a fejlesztések 6%-ára voltak elegendők. A fennmaradó 288 millió forintot a vállalkozásoknak – elvileg a beruházásaikból képződött – nyereségükből vissza kell tudniuk fizetni.

Mivel a jogszabályoknak való megfelelés, vagy a versenypozíció megőrzése érdekében szükséges beruházások jellemzően nem eredményezik az árbevétel, vagy a foglalkoztatottak számának növekedését, „csak” azt biztosítják, hogy a vállalkozás az előírásoknak megfelelően, stabilan működjön célszerű volna ezen feladatokhoz szükséges tőkét vissza nem térítendő – az EU által is engedélyezett „de minimis” támogatási – formában biztosítani. E támogatások esetén különösen fontos a jól pozícionált pályázói kör (családi- és mikrovállalkozások) és téma.

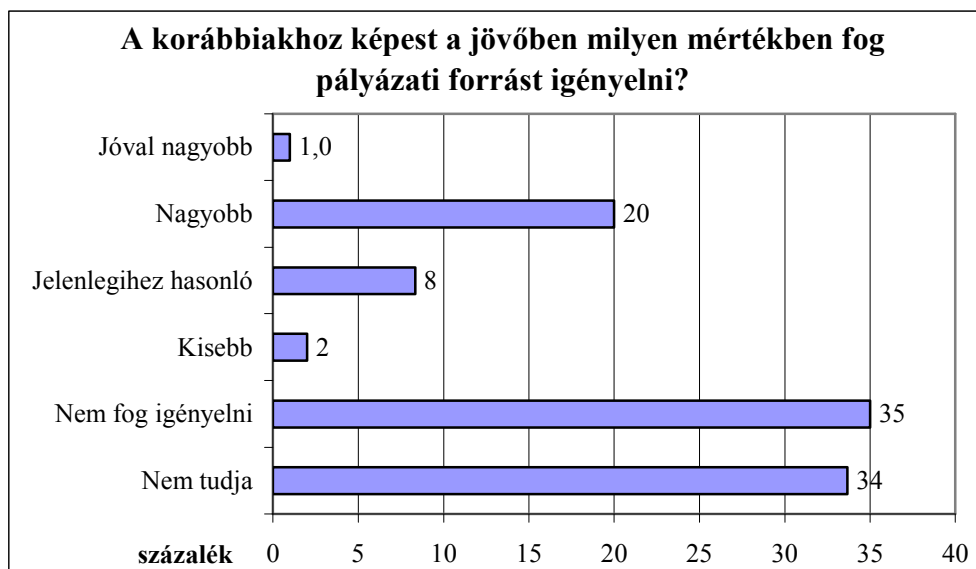
A kormányzat által kiírt támogatásokra a vállalkozások mintegy negyede adott be pályázatot. Ehhez kapcsolódik közvetlenül a két következő kérdés.

*„A véleménye szerint a vállalkozása számára hozzáférhető pályázatok köre a csatlakozást követően...”*



2004. május elsejét megelőzően a csatlakozási propaganda egyik fő szlogenje volt a pályázati lehetőségek bővülése a csatlakozást követően. A megkérdezett családi- és mikrovállalkozások várakozásai ennek ellenére nem túlságosan pozitívak, hiszen a pályázatok számának növekedését a vállalkozások csak a 30%-a várja. A vállalkozások további 30%-a csökkenésre számít, míg 40%-nak nincs konkrét véleménye (nem tudja) arról, hogy milyen változások történhetnek e téren a csatlakozás után.

*„Véleménye szerint a vállalkozása a csatlakozást követően a jelenlegihez képest mekkora mértékben fog pályázati forrást igényelni?”*

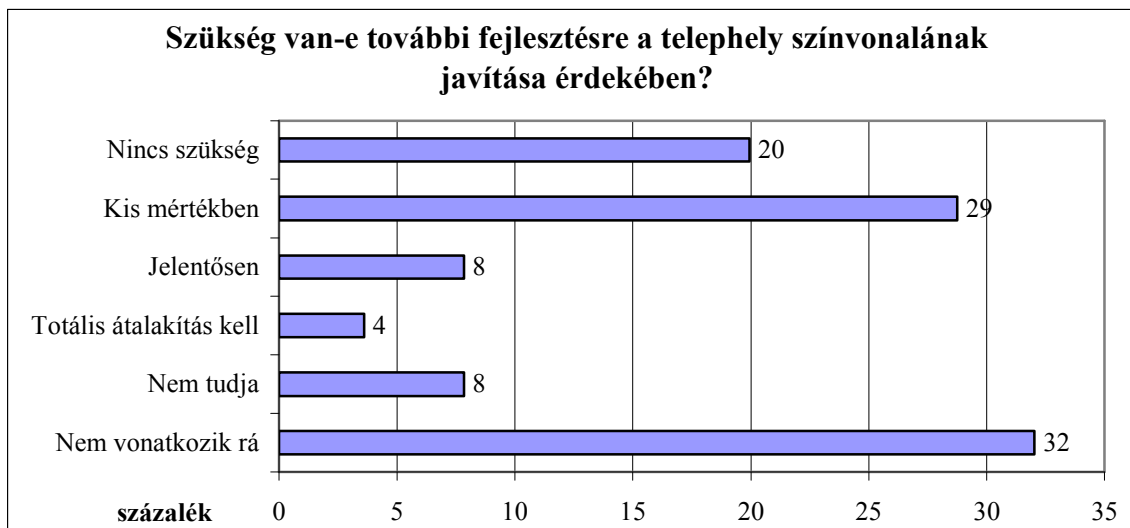


A megkérdezettek ötöde (21%) nagyobb aktivitással szeretne a jövőben pályázati forráshoz jutni (jellemzően közöttük és a „jelenlegihez hasonló mértékben” opciót jelölők között találhatóak azok a vállalkozások (5 vállalkozás kivételével) akik korábban már adtak be pályázatot). A vállalkozások egyik harmada (35%) biztos abban, hogy nem fog igényelni (ők – egy vállalkozás kivételével – korábban sem pályáztak), míg másik harmada (34%) nem tudja, hogy fog-e pályázaton részt venni a jövőben (ők sem pályáztak korábban).

A személyes beszélgetések, visszajelzések alapján a családi- és mikrovállalkozások a következő problémát jelölték meg a jelenleg hozzáférhető pályázatok kapcsán. A pályázatokhoz kapcsolódóan több évre előre olyan forgalmi és alkalmazotti létszámra vonatkozó becslésre van szükség, melyet megalapozottan nem tudnak a vállalkozások sem meghatározni, sem felvállalni. Ennek hátterében gyakran az vélhető fel, hogy a vállalkozások jelentős része a pályázati forrásokat olyan fejlesztő beruházásokra használná fel, melyek nem eredményeznének több vevőt, nem igényelnek több alkalmazottat, de segítségükkel meg tudnák tartani jelenlegi vevőiket, alkalmazottaikat, esetleg korszerűbb terméket tudnának előállítani, vagy önköltségüket csökkentenék.

## Termelés

A telephelyek kapcsán nem csak a jogszabályi előírások miatt szükséges fejlesztéseket elvégezni. A telephely a vállalkozás külvilág felé mutatott arca, amely a partnerekben kialakítja az első benyomásokat a vállalkozásról. Így a telephely fejlesztése, színvonalának növelése a vállalkozás versenypozíciójának megőrzése érdekében általában fontos szerepet játszik.

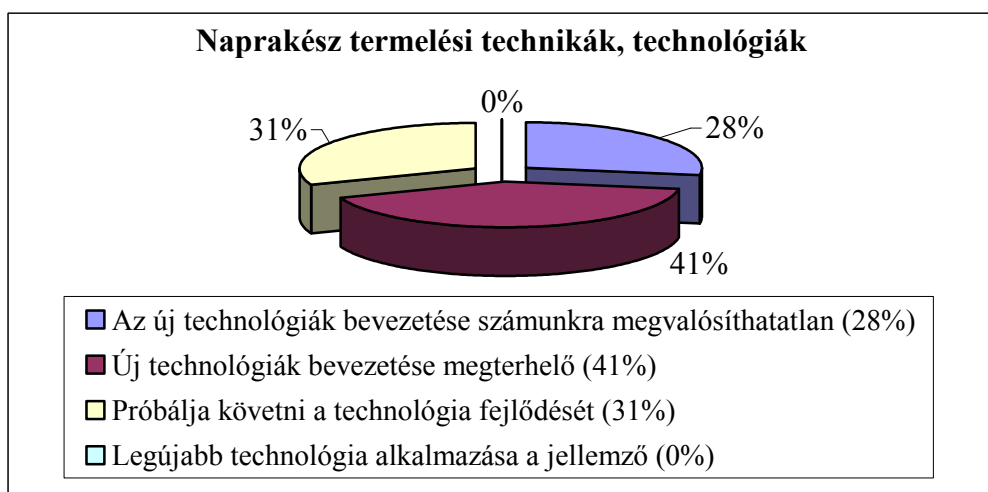


A vállalkozások 41%-a szükségesnek tartja, hogy a versenyképessége megtartása érdekében a telephelyén fejlesztéseket hajtson végre. A vállalkozások ötöde ítélte úgy meg, hogy nincs szüksége fejlesztésre, 32%-ukra (véleményük szerint) nem vonatkozott a kérdés – elsősorban a telephellyel nem rendelkező fuvarozók –, míg a vállalkozások 8%-a nem tudja, hogy kellene-e fejlesztenie, és ha igen, akkor mit és mennyiért.

A termelési eszközök, termelési technikák folyamatosan fejlődnek. A következő kérdések arra keresték a választ, hogy e fejlődéssel a vállalkozások miként tudnak lépést tartani akár technikai, technológiai, akár szakmai oldalról.

A megkérdezett vállalkozások 54%-a adott választ a termeléssel kapcsolatos kérdésekre, melyek célja volt megállapítani, hogy a naprakész termelési ismeretek tekintetében milyen szinten vannak a magyarországi vállalkozások. E fejezet grafikonjaiban az arányok alapját a választ adó 167 vállalkozás adja.

„Mennyire jellemző az Ön vállalkozásánál a termelési technikák, technológiák naprakész alkalmazása?”

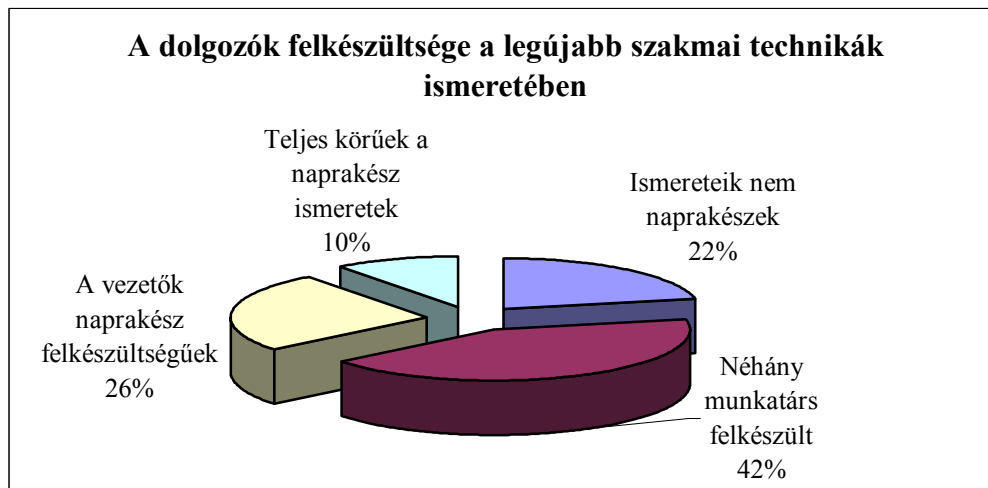


Az érintett vállalkozások közül egyetlen vállalkozás sem mondta azt, hogy „a legújabb technológiák alkalmazása a jellemző”. A válaszadók 28%-a próbálja a technológia fejlődését

követni, míg a vállalkozók 72%-a számára az új technológiák bevezetése túlságosan megterhelő, illetve megvalósíthatatlan.

Az élelmiszeripari vállalkozások 54%-a próbálja követni a legújabb technikákat a vállalkozása gyakorlatában. Az új technológiák bevezetésének problémáját legerősebben a fa- és fémipari, illetve a gépjárműjavításban tevékenykedő vállalkozások érzik.

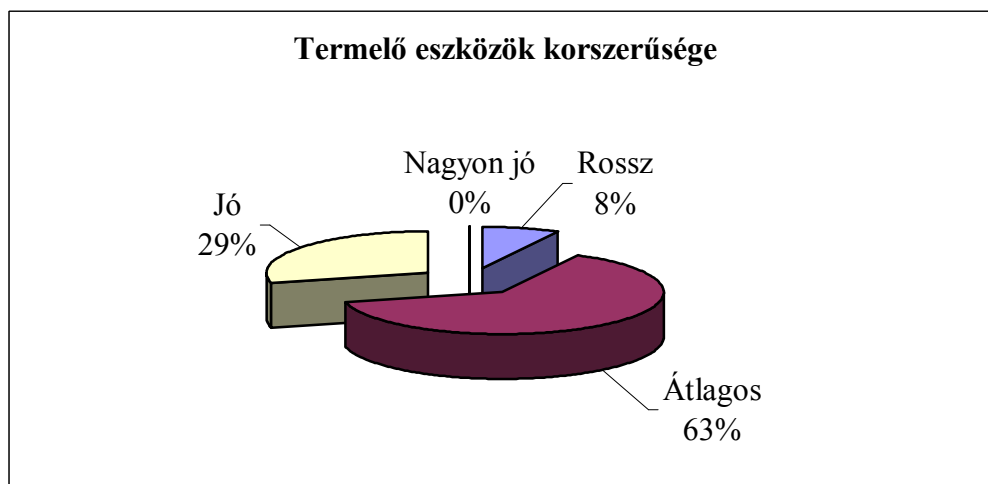
„Mennyire naprakész Ön, illetve munkatársai a legújabb szakmai technikák, technológiák ismerete tekintetében?”



A vállalkozások dolgozóinak felkészültsége az új technikák, technológiák ismeretében összességében jónak tekinthető. A fenti két grafikon alapján jól látható, hogy a dolgozók felkészültsége a technológiák ismeretében jóval magasabb, mint a vállalkozásokban rendelkezésükre álló eszközök technológiai színvonala.

A termelési technikák, technológiákhoz kapcsolódóan a kérdőív rákérdezett a termelő eszközök korszerűségére is.

„A termelőgépek korszerűsége, technológiai színvonala...”

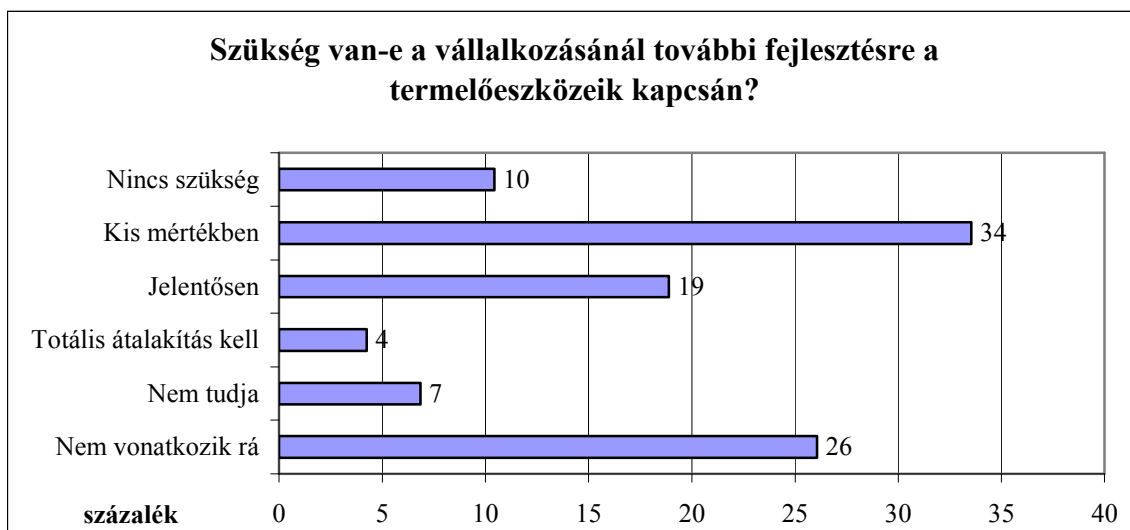


A válaszadók elmondása alapján, senki nem rendelkezik közülük kiemelkedően korszerű eszközökkel. „Jó” kategóriájúnak ítélte meg gépeit, berendezéseit a vállalkozások 29%-a, míg

63% átlagos eszközökkel dolgozik. A megkérdezettek 8%-a korszerűtlen termelőeszközökkel rendelkezik.

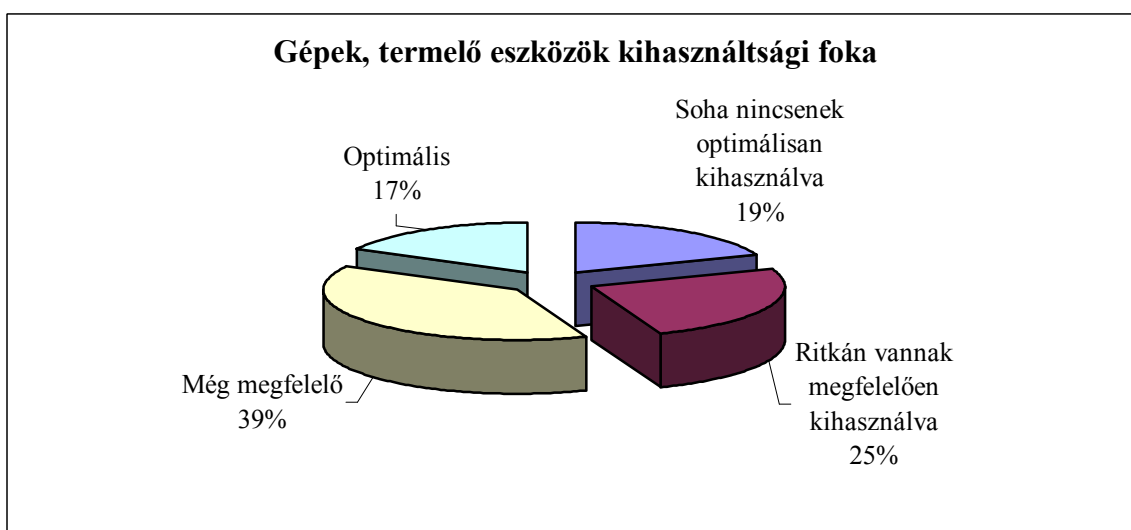
A termelő eszközök korszerűtlenségét tekintve a legkedvezőtlenebb helyzetben a fa- és fémipari, illetve a gépjárműjavítással foglalkozó vállalkozások vannak.

A következő kérdés a versenypozíció megtartása érdekében szükséges termelőeszköz fejlesztés szükségességét és annak mértékét kérdezte.



E kérdés esetében a fenti arányok 307 válasza vonatkoznak. A megkérdezett vállalkozások 57%-a kíván legalább kismértékű fejlesztést végrehajtani termelő eszközein annak érdekében, hogy versenyhelyzete – lehetőség szerint – ne romoljon.

„A gépeik, termelő eszközeik kihasználtsági foka...”



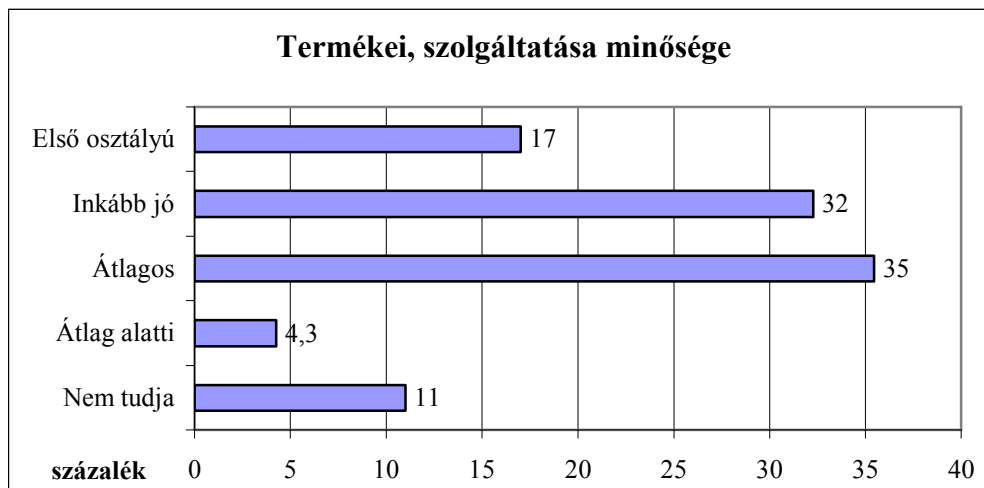
A vállalkozások 56%-a használja ki legalább megfelelő szinten termelő eszközeit, míg a fennmaradó 44% csak ritkán tudja ezt megtenni.

Az eszközeiket legnagyobb arányban a ffeldolgozásban (75%) és az élelmiszeriparban (68%) tevékenykedő vállalkozások használják ki. Kihaszínatlan eszközökkel rendelkező

vállalkozások minden szakmában hasonló mértékben előfordulnak. Megoldási lehetőségként az együttműködési pontok keresésére kellene biztatni a vállalkozásokat, mindazokon a területeken, ahol erre mód nyílna.

### Termék

„Ha saját termékei minőségére gondol, akkor azt miként jellemezné az EU piacán található többi hasonló termékhez képest?”

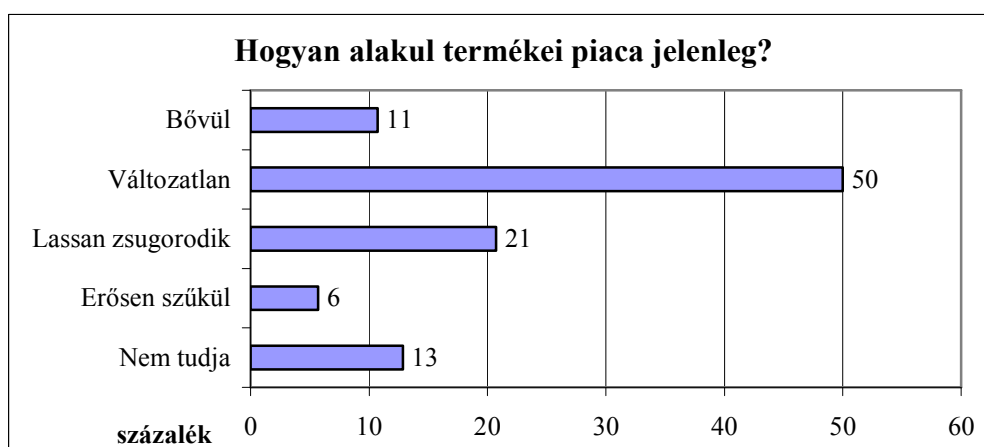


A válaszadók saját termékeiket, szolgáltatásaikat sorolták be négy kategóriába annak minősége alapján. A vállalkozásoknak csak egyharmada mondta saját termékéről azt, hogy első osztályú, pedig ez a versenyképesség egyik alapvető tényezőjének számít. 32%-uk ítélte inkább jónak a minőséget, míg 35% jellemzően átlagosnak. Tizenkettő vállalkozás ítélte meg úgy, hogy az ő termékének minősége még az átlagot sem éri el.

Az egyes kategóriák tekintetében nem lehetett olyan szakmai területet megállapítani, amelyre az állítások jobban igazak volnának.

### Értékesítés, marketing

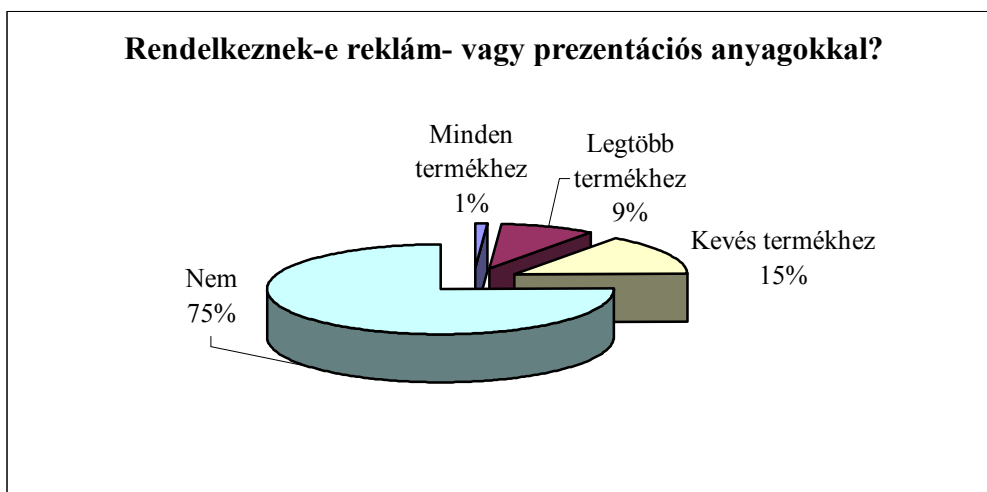
„Jelenleg hogy alakul (fejlődik) a termékei piaca?”



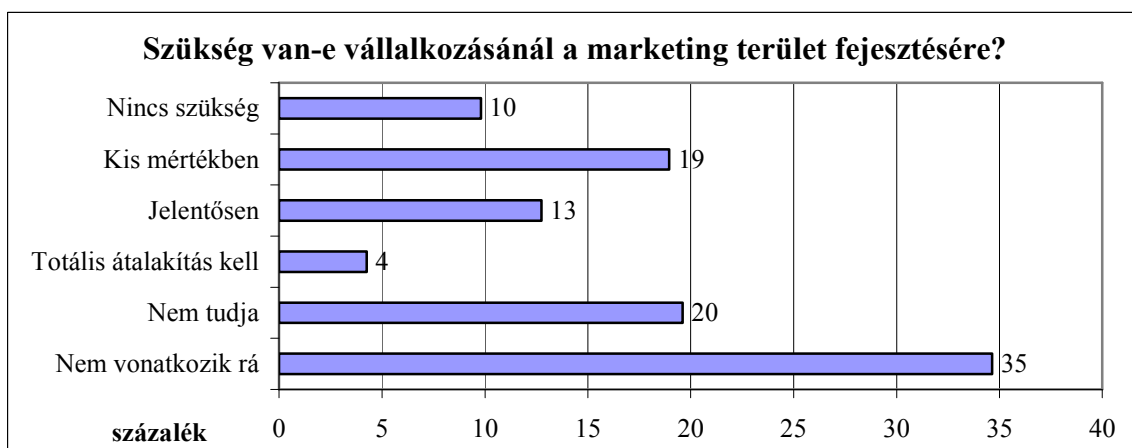
A vállalkozások hosszabb távú eredményességét erősen befolyásolja, hogy termékeik az életgörbéjük mely szakaszán találhatók. A megkérdezettek mintegy 11%-a véli úgy, hogy bővül a piaca, míg a vállalkozások 27%-a esetében zsugorodó piacról beszélhetünk. A szűkülő piacon tevékenykedő vállalkozásoknak mielőbb meg kell találni azt a továbblépési pontot, ahol lehetőség szerint egy bővülő, de legalább stagnáló piacon tudják tevékenységüket folytatni. Ezért fontos, hogy elsajátítsák az idegen piacok meghódításának módszerét, melyhez valószínűleg külső – akár kormányzati, akár támogató intézményi – segítségre is szükségük lesz.

A piac zsugorodását legnagyobb arányban a fémipari (50%) és a fuvarozó (40%) vállalkozások érzik.

„Vannak-e reklámanyagaik, vagy prezentációs anyagaik a termékeikhez, szolgáltatásaikhoz?”



A megkérdezett vállalkozások 75%-a (!) nem rendelkezik semmilyen reklám, vagy bemutatkozó anyaggal és csak a vállalkozások 1%-ánál található minden termékéhez, szolgáltatásához ilyen jellegű broszúra, kiadvány.



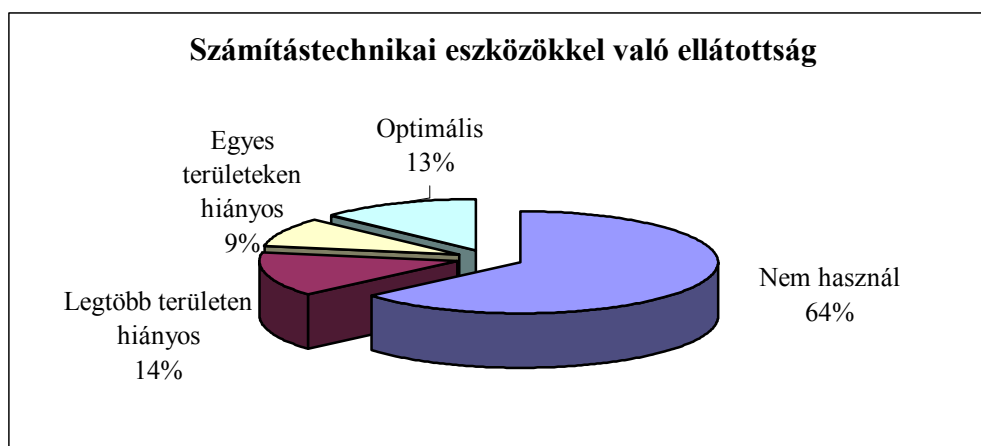
A megkérdezett vállalkozások 36%-a szükségesnek ítéli, hogy valamilyen mértékben fejlessze marketing tevékenységét. E fejlesztések szükségességét erősen alátámasztja a vállalkozások reklám és prezentációs anyagokkal való ellátottságára vonatkozó kérdés, ahol a

válaszok 75%-a a „nem rendelkezik semmilyen, a vállalkozást, vagy a termékeit bemutató, népszerűsítő anyaggal” felelet volt.

A vállalkozások 20%-a nem tudja, hogy van-e szüksége marketingre, illetve milyen gyakorlati feladatok végrehajtását jelentené önára a marketing tevékenység fejlesztése. A válaszadók 35%-a úgy érzi, rá nem vonatkozik a marketing tevékenység fejlesztése.

E grafikonok egyértelműen rámutattak arra, hogy nagyon magas a vállalkozások információhiánya a marketing területén is, vagyis nincsenek ismereteik arról, hogy mit kellene számukra jelentenie a marketingnek, illetve a gyakorlatban milyen tevékenységet kellene marketing címszó alatt elvégezniük és mindez milyen előnyöket jelentene a számukra. Mind a kormányzat, mind a családi-, mikro- és kisvállalkozókkal együttműködő intézmények számára fontos jövőbeli feladat volna, hogy a korábban említett területekkel együtt, információval – esetleg gyakorlati ismeretekkel – lássák el e vállalkozói kört, hiszen versenypozíciójuk megőrzése ezen alapvető folyamatok nélkül nehezen volna elképzelhető.

## Informatika



A megkérdezett vállalkozások 64%-a nem használ számítástechnikai eszközt a vállalkozásban, és csak 13%-uk tartja optimálisnak a felszereltségét. A számítástechnikai eszközök hiányát elsősorban a vállalkozók informatikai képzetlenségével lehet magyarázni, illetve azzal, hogy kevésbé vannak tisztában azokkal a kedvező lehetőségekkel (pl. információhoz való hozzájutás, pályázatok, beszerzési, üzleti lehetőségek, stb.), amit a számítógépek a mindennapi munka során számukra jelenthetnek. A számítógépek ára manapság már olyan alacsony szinten van, amikor már nem igazi visszatartó erő többé, ha a vállalkozó felismeri a benne rejlő lehetőségeket.

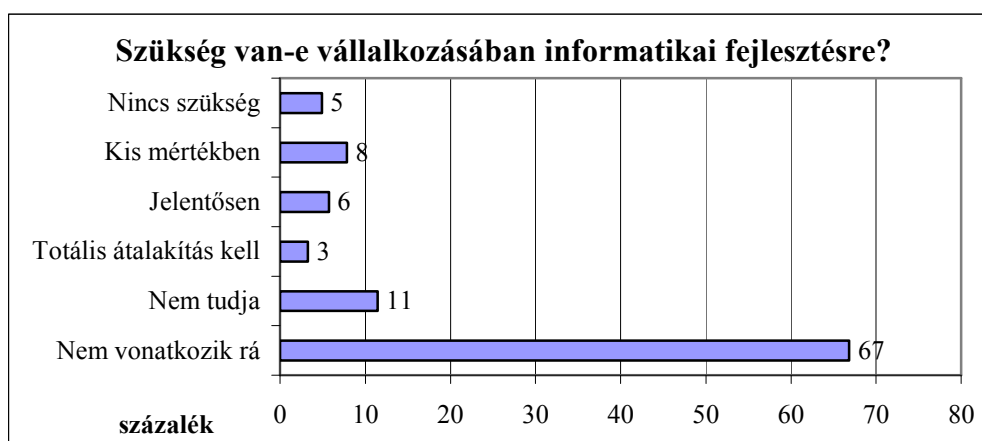
Az alábbi táblázat azon vállalkozások válaszait tartalmazza, akik használnak számítástechnikai eszközöket.

„A vállalkozás mennyire használja ki a rendelkezésére álló számítástechnikai, informatikai eszközök nyújtotta lehetőségeket az alábbi területeken?”

(n=111), %	Beszerzés	Termelés programozás	Értékesítés	Kommunikáció, marketing	Tervezés	Könyvelés
<b>Maradéktalanul</b>	11,9	10,4	14,5	6,6	2,8	29,6
<b>Egyes területeken</b>	17,4	17,0	11,8	18,9	13,9	37,0
<b>Egyes esetekben</b>	33,0	15,1	38,2	26,4	19,4	13,9
<b>Nem alkalmazza</b>	37,7	57,5	35,5	48,1	63,9	19,5
<b>Összesen</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

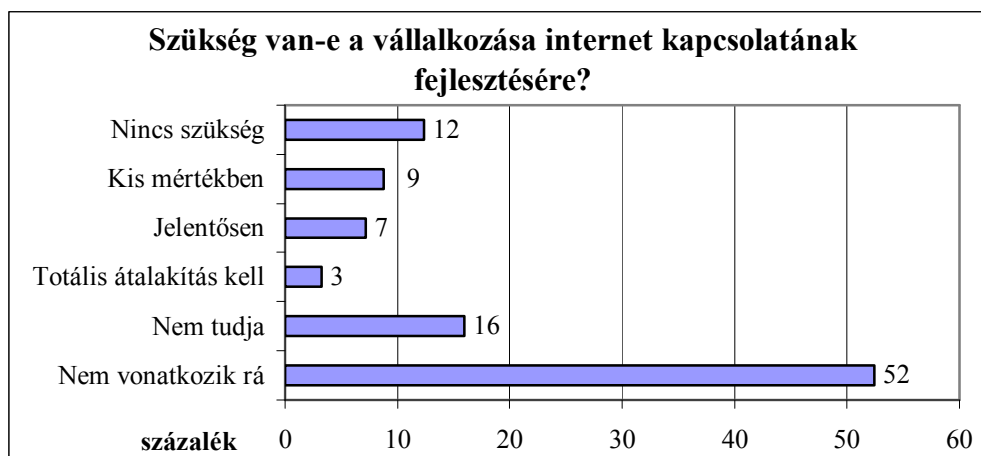
A megkérdezés azt mutatja, hogy a könyvelésen kívül nincs olyan terület, ahol a vállalkozások közel 30%-a maradéktalanul hasznosítaná a rendelkezésére álló eszközöket. A számítástechnikai eszközöket többen alkalmazzák beszerzések, értékesítés és a kommunikáció eszközeként is, de korántsem maradéktalanul.

Jól látható, hogy a számítógépeket használó vállalkozások esetében is komoly továbblépésre – versenyképesség növelésére – volna mód, ha ki tudnák jobban használni az eszközeikben rejlő további lehetőségeket.



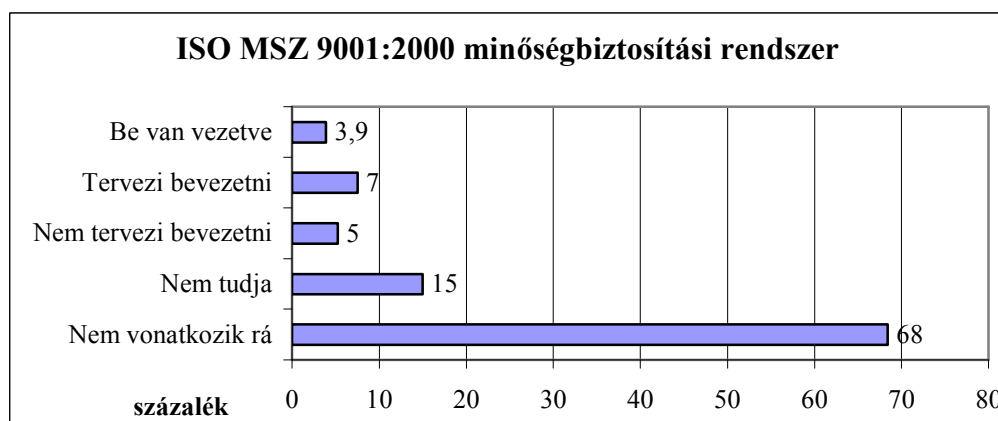
A vállalkozások 17%-a tervez informatikai fejlesztést a versenyképessége megőrzése érdekében. A korábbi grafikonok eredményeit megerősítik az e kérdésre adott válaszok, melyek alapján le lehet vonni azt a következtetést, hogy a régió vállalkozásai komoly információhiánnyal rendelkeznek a számítástechnika eszközök nyújtotta lehetőségekkel kapcsolatban, hiszen egyáltalán nem indokolt, hogy a vállalkozások kétharmada a „nem vonatkozik rá” választ jelölje be az informatikai fejlesztésekkel kapcsolatban. Az információhiány mellett komoly visszatartó erő lehet, ha a vállalkozók (illetve alkalmazottaik) nem rendelkeznek informatikai írástudással, hiszen e nélkül valóban nem fogják tudni kihasználni – még részlegesen sem – a számítógépek nyújtotta lehetőségeket.

E problémák csak tájékoztatással és képzésekkel orvosolhatók.



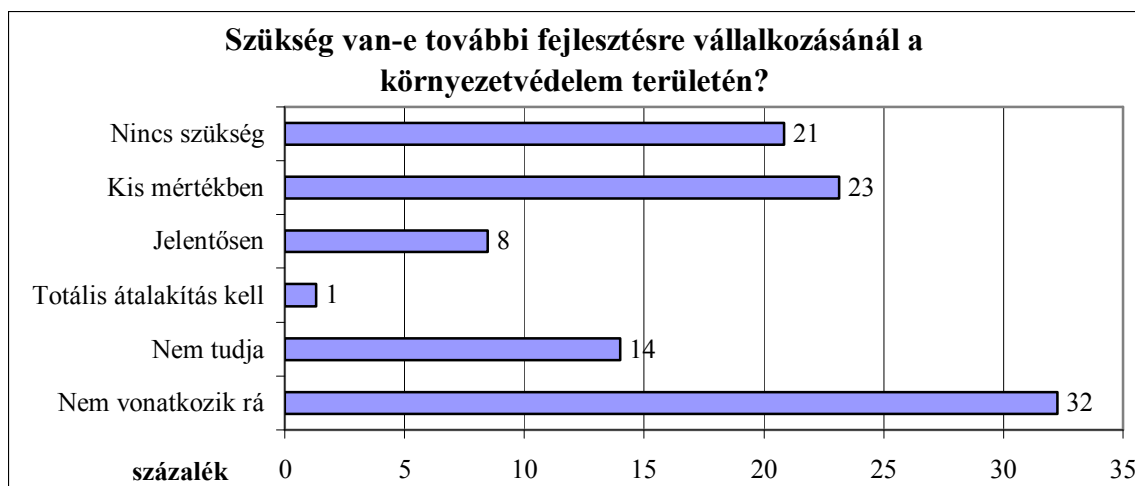
A vállalkozások 19%-a ítélte meg további fejlesztést szükségesnek az internet kapcsán (pl. internet előfizetés, szélessávú kapcsolat kialakítása, honlap fejlesztés, stb.). A vállalkozások 12%-ának véleménye, hogy nincs szüksége további fejlesztésre, ők jellemzően már jelenleg is rendelkeznek internet kapcsolattal. A „nem tudja” és a „nem vonatkozik rá” választ adók (a megkérdezettek több, mint kétharmada) feltételezhetően nem tudják milyen előnyökkel szolgálhat számukra egy világhálóra nyíló kapcsolat, illetve nem rendelkeznek megfelelő ismeretekkel, hogy az e kapcsolathoz szükséges számítógépet megfelelően alkalmazni tudják. A vállalkozások versenyképességének javítása érdekében az informatikai eszközök kapcsán bemutatott javaslatok – információ biztosítása, gyakorlati képzés – végrehajtására e területen is szükség lenne.

### Minőségbiztosítás



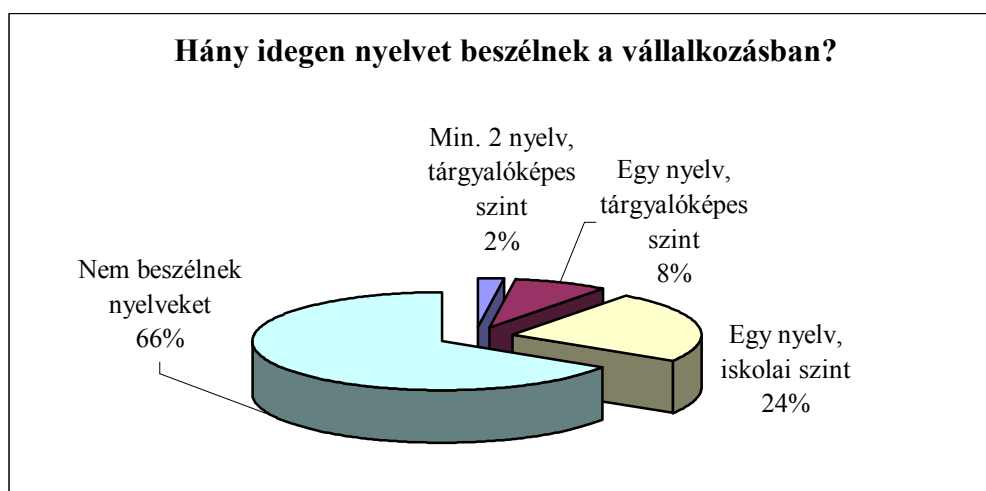
A minőségbiztosítás tekintetében különösen jellemző a vállalkozások hiányos informáltsága, hiszen a megkérdezettek 68%-a úgy véli, hogy az ISO MSZ 9001:2000-es (ISO 9001) minőségbiztosítási rendszer nem vonatkozik rá. A vállalkozások 4%-a vezette be korábban, és ezt nem is tervezi jelentősen több (7%) vállalkozó megtenni. Ennek oka elsősorban e rendszer bevezetésének relatív magas költsége lehet, de komoly hátráltató erő az információhiány, amely megszüntetését nem elegendő arra korlátozni, hogy tudatosuljon a vállalkozásokban, hogy ők is bevezethetik az ISO 9001 rendszert. Azt is meg kell nekik mutatni, hogy milyen kézzelfogható előnyt jelent mindez a számukra! Egy minőségbiztosítási rendszer megléte nagyfokú bizalmat gerjeszt a vállalkozás meglévő és potenciális partnereiben.

## Környezetvédelem, környezettudatos vállalatirányítás



A vállalkozások 32%-a ítélte meg úgy, hogy volnának feladatok, melyekkel a vállalkozás és a környezete kapcsolatát és egyúttal a versenyképességét is javítani lehetne. A vállalkozások 32%-a úgy véli, hogy nála nincs ilyen kapcsolatra (és versenyképesség javításra) mód, illetve a vállalkozások további 14%-a nem tudja, hogy nála van-e ilyen lehetőség.

## Emberi erőforrás, nyelvismeret

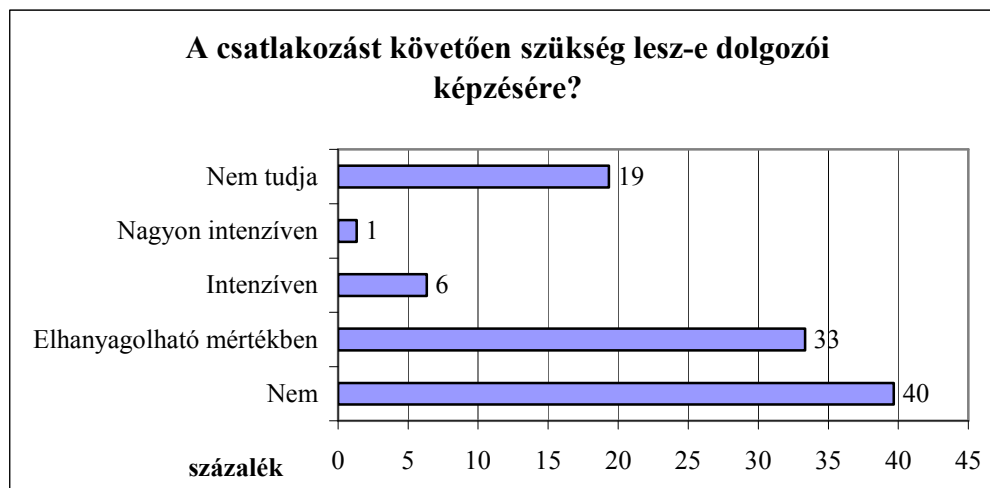


A nyelvismeret nagyon fontos kérdés minden vállalkozás esetében. A csatlakozást megelőzően is jelentős szerepe volt, azonban a 2004. május 1-jét követő időszakban alapvető szükséglet lesz minden cég és szervezet számára, hogy munkatársai legalább egy, de inkább két idegen nyelvet tárgyalóképesen beszéljenek. A nyelvismeret fontosságát a kapcsolatteremtésben, információk, ismeretek gyűjtésében, partnerkeresésben betöltött szerepe emeli ki. A felmérés e kérdésénél is fontos szempont volt, hogy felhívja a válaszadók figyelmét a nyelvtudás fontosságára.

A vállalkozások kétharmada (66%) kedvezőtlen választ adott, vagyis nem beszélnek egyáltalán idegen nyelvet. 24%-uknál iskolai szinten beszélnek valamilyen nyelvet, és csak a vállalkozások tizede mondta azt magáról, hogy legalább egy idegen nyelven tárgyalóképes.

A fent bemutatott arány egyik szakmacsoport esetében sem mutat lényegesen jobb eredményeket. Fontos segítség volna a vállalkozások számára, ha a nyelvismeretük bővítéséhez segítséget tudnának kapni akár a kormányzattól, akár velük kapcsolatban álló intézményektől.

„Az EU csatlakozás kapcsán szükség lesz-e dolgozói erőteljesebb továbbképzésére, beiskolázására?”



A vállalkozások nagyon alacsony arányban érzik úgy (7%), hogy a csatlakozást követően a munkatársaik intenzív képzésre lenne szükség. További 33%-uk véli azt, hogy minimális mértékben, de szükség van az ismereteik, tudásuk bővítésére. A megkérdezettek 40%-a véli úgy, hogy nincs szükségük további képzésre. A vállalkozások 19%-a nem tudja, hogy szükség lesz-e, vagy milyen szintű képzésre lesz szükség a vállalkozásában, ami az ő esetükben információhiányra utal.

A tanulmány eredményei ismeretében elmondható, hogy a vállalkozók, illetve a vállalkozások munkatársainak nagyon sok esetben információra és – nem szakmai – képzésre volna szüksége, hogy a csatlakozás kapcsán megváltozó környezet új kihívásainak meg tudjanak felelni. A legtöbb vállalkozás azonban nincs tudatában a körülötte megváltozott környezetnek, vagy nem tudják megítélni, hogy min kellene változtatniuk, mit kellene tenniük.

### Versenypozíció megőrzése

A fejezetben korábban bemutatott szempontok (telephelyek színvonalának fejlesztése, környezettudatos vállalkozásirányítás, termelő eszközök technikai korszerűsítése, marketing fejlesztése, informatikai fejlesztések, vállalati tervezés, szakmai továbbképzés) összesített eredményét mutatja be az alábbi grafikon.



A versenypozíció megőrzése érdekében szükséges további fejlesztések kapcsán a megkérdezett vállalkozások 8%-a mondta magáról azt, hogy nincs szüksége további fejlesztésre. A vállalkozások több, mint fele (54%) úgy véli, hogy kis mértékű beruházásra, fejlesztésre szüksége van. További 22% vállalkozó komolyabb fejlesztések igényét jelzi, míg a vállalkozások 9%-a nem tudja, hogy van-e szüksége, illetve milyen fejlesztésre van szüksége a versenypozíciója megőrzése érdekében.

108 vállalkozás tudott becslést adni válaszként arra a kérdésre, hogy milyen összegű beruházásokat, fejlesztéseket hajtott végre a versenypozíciója megőrzése érdekében. A becslést adni tudó vállalkozók összesen 95,3 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (átlagosan 880 ezer forint). Ezen beruházási összeg 28%-át a telephelyek fejlesztésére, 60%-át a termelési eszközök korszerűsítésére fordították a megkérdezett vállalkozások. 9 vállalkozás (az e kérdésre válaszolók 8%-a) az éves árbevétele felénél többet költött e beruházásokra. Ezen beruházások azonban nem voltak elegendők ahhoz, hogy a vállalkozások elmondhassák magukról, felkészültek a csatlakozásra, és nincsenek versenyhátrányban a többi EU-s ország vállalkozásaival szemben.

Megkérdeztük a vállalkozókat, hogy meglátásuk szerint milyen mértékű további beruházásra, fejlesztésre volna szükségük a versenypozíciójuk hosszabb távú megőrzése érdekében. A válaszadók 50%-a – bár tudja, hogy szüksége van további fejlesztésekre – nem tudott ezekre vonatkozó becslést adni. A vállalkozások 35%-a (107 vállalkozás) azonban 185 millió forint beruházási szükségletet jelölt meg (átlagosan 1,7 millió forint).

A következő becslés egy nagyvonalú, iránymutató kalkuláció, amely célja, hogy nagyságrendileg meghatározza egy-egy régió esetében a helyi családi- és mikrovállalkozások – versenypozíciója megőrzéséhez kapcsolódó – további fejlesztési igényét.

	Mintabeli arány (%)	Régió e kategóriába sorolható vállalkozásai (db)	Egy vállalkozás még szükséges, átlagos fejlesztési igénye (eFt)	Fejlesztési igény (mFt)
Nincs szükség további fejlesztésre	8,1	5 852	0	0
Kis mértékű fejlesztés szükséges	53,7	38 795	739,1	28 673
Jelentős fejlesztés szükséges	17,3	12 498	4 474,4	55 921
Totális átalakítás szükséges	4,9	3 540	600,0	2 124
Nem tudja	9,4	6 791	1 729,0	11 742
Nincs adat	6,6	4 768	1 729,0	8 244
<b>Összesen</b>	<b>100,0</b>	<b>72 244 <sup>4</sup></b>	<b>-</b>	<b>106 704</b>

A „nem tudja” és a „nincs adat” kategóriák esetében a regionális átlag értékével számoltunk.

Becslésünk szerint az észak-magyarországi régióban a családi- és mikrovállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez összesen további 106 704 mFt forrásra van szükség.

---

<sup>4</sup> Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Borsod-Abaúj-Zemplén megyei tájékoztató 2004/2, KSH Heves megyei tájékoztató 2004/2, KSH Nógrád megyei tájékoztató 2004/2.